PUBLICAÇÕES PERIÓDICAS
AUTORIZADO A CIRCULAR EM INVÓLUCRO FECHADO DE PLÁSTICO OU PAPEL PODE ABRIR-SE PARA VERIFICAÇÃO POSTAL
DE213672021GSB2B
TAXA PAGA PORTUGAL CONTRATO Nº 594655

Nº 2033 / 14 de junho 2024 / Semanal / Portugal Continental 2,60 €
FUNDADOR: João Peixoto de Sousa DIRETOR: João Luís Peixoto de Sousa

VidaEconómica

EMPRESAS, NEGÓCIOS, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO
www.vidaeconomica.pt

Mais investimento em perspetiva
Energia nuclear deve crescer e criar novos empregos
Pág. 3

Empresas criadas são em menor número
Insolvências aumentam 25% até maio
Pág. 7

BTL – Bolsa de Turismo de Lisboa
Alentejo e Ribatejo é "Destino Nacional Convidado"
Pág. 4

Pedro Dominguinhos, presidente da CNA-PRR, considera

Salários e impostos afastam talento de Portugal

- País à frente de Itália, Polónia e Irlanda na captação de projetos de investimento estrangeiro

Pág. 5

ATUALIDADE

Julgados de Paz já concluíram quase 150 mil processos
Pág. 8

EMPRESAS

Mais de mil empresas obtêm o Estatuto Inovadora COTEC 2024
Pág. 11

Grupo Ageas cresce em Portugal
Pág. 13

Exportações de mobiliário ultrapassam 2000 milhões de euros
Pág. 15

Luís Capão, presidente da ALU, afirma
"Municípios devem ser ressarcidos do ecovalor dos resíduos"

Pág. 17

FISCALIDADE

Benefícios fiscais para jovens na habitação com espaço para aperfeiçoamento
Pág. 22

MERCADOS

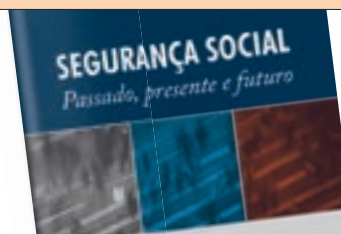
Grupo Norfin gere 34 fundos de investimento

Pág. 27

Primavera Sound Porto gera impacto de 43 milhões
Pág. 27

Cibersegurança, IA e empreendedorismo em debate no Nexus 2050

O Nexus 2050 vai decorrer no Luxemburgo a 26 a 28 de junho. A primeira edição vai ter 200 oradores e a participação de 200 startups. A Vida Económica apoia a realização do evento que deverá ter mais de cinco mil participantes.

Pág. 10

ABERTURA

CONSULTÓRIO DE FUNDOS COMUNITÁRIOS

SI BASE TERRITORIAL NA REGIÃO NORTE

Tive conhecimento de que o Sistema de Incentivos de Base Territorial já se encontra aberto para a região do Algarve há algum tempo. Quando abrirão as candidaturas para a região Norte?

O SI Base Territorial para a região Norte abriu em 31/05/2024, mas trata-se de um aviso com grandes restrições setoriais. O concurso destina-se à criação de micro e pequenas empresas e/ou à expansão ou modernização da sua atividade e apenas considera elegíveis os seguintes setores de atividade:

1. Categoria "Lojas com História": operações estabelecimentos abertos ao público que, pela sua atividade e património material ou imaterial, constituam uma referência viva na atividade económica, cultural ou social local, estando classificadas como Lojas com História pelos respetivos municípios.
2. Categoria "Cultura e Criatividade": Operações que incidam nas seguintes CAE (e desde que o beneficiário apresente volume de negócios na CAE do projeto na IES do ano anterior):
   - Atividades de impressão e reprodução de suportes gravados (CAE 1814)
   - Atividades de edição de livros, jornais e jogos de computador (CAE 5811, 5813, 5821);
   - Atividades cinematográficas, de vídeo, de produção de programas de televisão, de gravação de som e de edição de música (CAE 5911, 5912, 5913, 5914, 5920)
   - Atividades de arquitetura, agências de publicidade, atividades de design, atividades de tradução e interpretação, aluguer de videocassetes e discos (CAE 7111, 7410, 7420)
   - Atividades de teatro, de música, de dança e outras atividades artísticas e literárias (CAE 9001, 9002, 9003, 9004);
3. Categoria "Certificação e alargamento da base territorial da competitividade": operações que incidam exclusivamente na certificação de produtos, serviços e processos e/ou na preparação de processos de certificação e respetiva obtenção dessa certificação inicial, enquanto fator indutor da promoção e da competitividade em Territórios de Baixa Densidade, no âmbito do sistema português da qualidade (SPQ) ou de sistemas internacionais de certificação, de sistemas de gestão da qualidade, ou de outros sistemas de gestão não incluídos nas restantes tipologias e que sejam relevantes para a qualidade dos produtos, serviços, ou processos de gestão das empresas, bem como a implementação de sistemas de gestão pela qualidade total.

O apoio corresponde a uma subvenção e está abrangido pelos Auxílios de Minimis. A taxa de financiamento é de 60% para os Territórios de Baixa Densidade e de 50% para os restantes territórios.

Cada candidato apenas poderá apresentar uma candidatura e cada candidatura deve corresponder a apenas um estabelecimento.

Nas Categorias "Lojas com História" e "Cultura e Criatividade" são elegíveis despesas com máquinas e equipamentos, equipamentos informáticos e software, aquisição de patentes, estudos, planos de marketing, serviços de arquitetura e engenharia, participação em feiras no exterior, serviços de consultoria especializados, certificação de produtos, conceção e registo de marcas, construção de edifícios, obras de remodelação e outras construções e custos indiretos (correspondentes a 7% dos custos diretos elegíveis).

Na Categoria "Certificação e alargamento da base territorial da competitividade" apenas é elegível a certificação de produtos, serviços e processos e serviços de consultoria especializados, prestados por consultores externos e a validação dos pedidos de pagamento.

As candidaturas encerram em 30/09/2024

.

WWW.SIBEC.PT
SIBEC@SIBEC.PT
228 348 500

Nesta edição

05 **Atualidade** Salários e impostos afastam talento de Portugal

08 **Atualidade** Julgados de Paz já concluíram quase 150 mil processos

12 **Mercados** Sustentabilidade, alimentação saudável e tecnologias moldam a tendência da gastronomia

Imprensa
EM REVISTA

BCE dá especial atenção aos serviços

O Banco Central Europeu (BCE) vai olhar com muita atenção o setor dos serviços, tendo em conta as próximas decisões da política monetária, admitiu a presidente da instituição, Christine Lagarde.

As próximas decisões, sejam quais forem, serão determinadas pelos dados. Em particular, será seguido atentamente o setor dos serviços, o mais intenso em mão de obra, o que é mais determinado pelos salários. Os salários na Zona Euro, na Alemanha em particular, foram elevados e vão continuar assim durante o resto do ano, começando a descer em 2025. Como tal, o BCE estará atento a todos os dados relativos aos salários, aos serviços, à produtividade e aos lucros.

elEconomista.es

El FMI revê em alta crescimento para a Espanha

O Fundo Monetário Internacional concluiu que o crescimento espanhol vai avançar 2,4% este ano, uma revisão de cinco décimas relativamente às estimativas de abril. Para 2025 mantém-se a previsão de 2,1%.

O maior crescimento da procura interna foi o principal motivo que levou a esta revisão em alta. Entretanto, é esperado que a taxa de poupança das famílias se normalize gradualmente e que os rendimentos salariais reais continuem a aumentar de forma sustentada. Por sua vez, o investimento privado beneficiará da flexibilização das condições financeiras.

The New York Times

Crise de competitividade está a fazer soar os alarmes

Uma crise de competitividade está a fazer soar os alarmes junto dos políticos e dos líderes empresariais da União Europeia, onde o investimento, o rendimento e a produtividade estão a cair. O bloco está cada vez mais longe dos Estados Unidos e da China.

A lista de razões para a chamada "crise de competitividade" é longa. A União Europeia tem demasiadas regulamentações e a liderança em Bruxelas tem pouco poder, os mercados financeiros estão demasiado fragmentados, os investimentos públicos e privados são demasiado baixos e as empresas são demasiado pequenas para competirem a uma escala global.

FRANCISCO JAIME QUESADO
Economista e Gestor
jaime.quesado@gmail.com

Nestes tempos desafiantes que estamos a viver as cidades têm pela frente uma agenda que suscita uma discussão cada vez mais abrangente da nossa sociedade. As Cidades são cada vez mais o espaço público onde a intervenção individual se cruza com a manifestação coletiva de forma pensada e estruturada mas também informal e criativa. Desde as Cidades Digitais às Cidades Inteligentes, a afirmação de uma agenda aberta, centrada na colaboração entre pessoas e na construção competitiva de novas soluções geradoras de valor global. As Cidades são e devem ser cada vez mais comunidades onde o sentido da partilha deve ser a base de uma ideia nova de modernidade estratégica e bem-estar comum.

ECONOMIA MAIS

MOBILIDADE ON - Numa recente conferência internacional sobre os desafios da mobilidade vários gestores defenderam uma posição clara sobre a importância que a aposta numa mobilidade inteligente terá cada vez mais no futuro. Seja na área automóvel, seja na aviação, cada qual no seu contexto, será mais do que nunca reforçar o papel da inovação na procura de novas soluções que vão de encontro às expectativas das diferentes comunidades;

A APOSTA NOS CLUSTERS - A Comissão Europeia tem vindo a destacar o papel crescente que os clusters nacionais começam a ter na qualificação de uma agenda competitiva centrada no valor e focada nos mercados globais. Uma nota muito positiva, mesmo a propósito da apresentação das propostas estratégicas por parte da Comissão Europeia, que pretende dar passos importantes para a dinamização da transição digital e da agenda da sustentabilidade como fatores de mobilização empresarial;

A CHAVE DA TECNOLOGIA - A recente realização de mais um Congresso da APDC veio demonstrar de que com uma aposta certa ao nível da inovação tecnológica se conseguirão manter competitivos os vários clusters da nossa economia. As plataformas tecnológicas assumem-se como uma verdadeira área estratégica de encontro entre todos os atores que respondem a um contexto de percepção inteligente das tendências dinâmicas de mercados globais cada vez mais competitivos e exigentes;

ECONOMIA MENOS

A GESTÃO DAS PESSOAS - Um recente estudo duma conhecida consultora põe a tónica em alguns fatores críticos para a retoma da nossa economia. Entre os vários factores analisados, de destacar os recursos humanos, críticos para a competitividade das sociedades e economias - no caso do nosso país, a trajetória mantida a este nível tem sido muito lenta e insuficiente para diminuir o gap existente face aos países mais desenvolvidos da União Europeia;

O PAPEL DA LOGÍSTICA - A logística é hoje cada vez mais um dos factores mais relevantes ao nível da atividade económica, sendo determinante em sede de ação ao nível da gestão das expectativas das exportações e do investimento. Apesar dos esforços realizados nos últimos anos, continuamos a ter manifestas insuficiências ao nível da articulação entre algumas das plataformas logísticas do nosso país - com particular destaque para os Portos - o que provoca em muitos casos respostas menos qualificadas ao nível das expectativas económicas;

A AGENDA DA UNIVERSIDADE - A distribuição ao nível do país das Universidades e Institutos Politécnicos continua a pautar-se por uma falta de racionalidade e eficiência operacional, continuando a existir várias situações de redundância ao nível da oferta de cursos e da competição pela captação de alunos em diferentes mercados. Trata-se duma situação que exige medidas de intervenção, de forma a poder estruturar plataformas de atuação competitiva ao nível das áreas estratégicas de aposta para o futuro da nossa economia.

VidaEconómica

EDITOR E PROPRIETÁRIO Vida Económica Editorial, SA Rua Gonçalo Cristóvão, 14 RC * 4000-263 Porto: • **NIF:** 507258487 • **DETENTORES DE 5% OU MAIS DO CAPITAL DA EMPRESA:** Herdeiros de João Carlos Peixoto de Sousa – 40,61%; João Luis Marinho Peixoto de Sousa – 15,73%; Miguel Gil Marinho Peixoto de Sousa – 15,73%; Paulo Alexandre Marinho Peixoto de Sousa - 13,96% • **ADMINISTRAÇÃO:** João Luís Peixoto de Sousa • **DIRETOR:** João Luís Peixoto de Sousa • **REDAÇÃO** Virgílio Ferreira (Chefe de Redação), Adérito Bandeira, Guilherme Osswald, Rute Barreira e Teresa Silveira; E-mail agenda@grupovidaeconomica.pt; **PAGINAÇÃO** Célia César, Flávia Dias • **SEDE DA REDAÇÃO**: Rua de Gonçalo Cristóvão, 14 RC, 4000-263 Porto. - Tel. 223 399 400 (chamada para a rede fixa nacional). Fax. 222 058 098 • **ESTATUTO EDITORIAL:** https://www.vidaeconomica.pt/vida-economica-1/outras-1/ficha-tecnica-vida-economica • **PUBLICIDADE PORTO** Rua Gonçalo Cristóvão, 14, RC 4000-263 Porto - Tel 223 399 400 (chamada para a rede fixa nacional) • Fax 222 058 098 • E-mail: comercial@grupovidaeconomica.pt; • **ASSINATURAS** Tel 223 399 400 (chamada para a rede fixa nacional)• E-mail assinaturas@grupovidaeconomica.pt; **IMPRESSÃO** Naveprinter Indústria Gráfica do Norte, SA. - E.N. 14 (km 7,05), Lugar da Pinta, Apartado 1121, 4471-909 Maia. - Telf: 229 411 085 (chamada para a rede fixa nacional) • Fax: 229 485 631 **DISTRIBUIÇÃO** VASP, SA - Cacém • E-mail geral@vasp.pt • Tel 214 337 000 (chamada para a rede fixa nacional) - Fax 214 326 009

MEMBRO DA EUROPEAN BUSINESS PRESS

TIRAGEM CONTROLADA PELA:

A PRESENTE EDIÇÃO TEVE UMA DISTRIBUIÇÃO TOTAL DE **104.640 EXEMPLARES**, EM DIGITAL E PAPEL

4000 Município (Porto)
TAXA PAGA

Depósito Legal nº 33 445/89
ISSN 0871-4320
Nº Registo na ERC: 109 477

ATUALIDADE

Exportações do setor metalúrgico recuperam

As exportações portuguesas de metalurgia e metalomecânica aumentaram 11,5% em abril, para 2,107 mil milhões de euros. Este foi o oitavo melhor mês de sempre e interrompeu um período de variações homólogas negativas nos últimos meses, refere a AIMMAP. Em cadeia, verificou-se um crescimento de 1,9%, com março a já dar sinais de melhoria. Em termos acumulados, o valor total das exportações do setor até abril ficou cerca de 2,6% abaixo do mesmo período do ano passado.

MAIS INVESTIMENTO EM PERSPETIVA

Energia nuclear deve crescer e criar novos empregos

O interesse pela energia nuclear está a aumentar a nível mundial. A prova mais evidente desse interesse é o compromisso com a triplicação da capacidade mundial de produção de energia nuclear até 2050, assumido por 22 países na COP28. Porém, conforme questiona a Bain & Company na análise "What Will It Take to Triple Nuclear Energy by 2050?", o que é necessário para cumprir um objetivo tão ambicioso?

"Desde logo, um investimento sem precedentes. Seriam necessários biliões de dólares em financiamento para atingir cerca de 1200 gigawatts de capacidade nuclear global. Isso triplicaria praticamente a atual capacidade instalada das mais de 400 centrais nucleares em todo o mundo e implicaria a substituição e a desativação dos reatores existentes. Além do investimento massivo, este é um desafio ousado com alguns pré-requisitos: a competitividade dos custos da energia nuclear, o apoio público e, claro, a garantia e a perceção de segurança", adianta Eduardo Ferreira de Lemos, responsável pela prática de energia na Bain & Company.

Os defensores da energia nuclear veem-na como essencial à resolução da crise energética global e ao alcance das zero emissões líquidas, e à substituição de frotas de transporte antiquadas e de fontes de energia com despacho, como o carvão, o gás e tecnologia obsoleta. As centrais nucleares geram cerca de 10% da eletricidade e um quarto da electricidade de baixo carbono a nível mundial. Contudo, muitas dessas centrais estão envelhecidas, especialmente nas economias mais avançadas – tendo, em média, cerca de 39 anos (ver figura ao lado).

O problema é que a indústria tem um historial limitado no que respeita à entrega de novos projetos capitais dentro do prazo e do orçamento, em especial nas economias mais avançadas. Nesse sentido, a Bain & Company antecipa três prioridades para permitir a rápida expansão do nuclear: (i) elaborar modelos de negócio e regulamentos com uma visão de futuro, (ii) desenvolver cadeias de abastecimento e uma força laboral mais robustas e (iii) adotar abordagens de curto e longo prazo para escalar as tecnologias.

Criação de mais de cinco milhões de novos empregos

Normas e regulamentos virados para o futuro

A escala, a complexidade e as normas e os regulamentos envolvidos na construção de centrais nucleares não têm paralelo entre os investimentos em infraestruturas. Exigindo milhares de milhões de dólares ao longo de décadas e mais de um milhão de horas de engenharia, a criação e a implementação destes projetos assemelha-se à que encontramos em mega-empreendimentos de infraestruturas públicas.

Os líderes da indústria estão cientes de que, mesmo depois do financiamento estar assegurado, a obtenção das autorizações e licenças necessárias das várias autoridades governamentais pode ser um processo complexo e demorado. A maioria das normas e regulamentos sobre a energia nuclear foram elaboradas há décadas e sofreram atualizações mínimas. Os governos mais eficazes vão simplificar os quadros regulamentares, procurar inovações processuais (ex.: uma abordagem de "start small, scale fast" para novas centrais nucleares) e trabalhar com outros governos para harmonizar o quadro regulatório além-fronteiras.

Centrais nucleares geram cerca de 10% da eletricidade

Nos EUA, por exemplo, as utilities (empresas de serviços públicos essenciais) regulamentadas estão bem posicionadas para liderar uma nova vaga de mais de 60 novos projetos de reatores nucleares.

Cinco milhões de novos empregos

Após concluírem menos de 20 novos projetos de reatores nos últimos 20 anos, os países da OCDE têm o trabalho dificultado para tornar as suas cadeias de abastecimento nuclear mais robustas e fiáveis.

Os líderes da indústria reconhecem que a cadeia de abastecimento do nuclear também deve demonstrar uma capacidade para licenciar, assegurar e gerir os componentes de combustível em larga escala.

Paralelamente, para conseguir triplicar a capacidade instalada de energia nuclear até 2050, vai ter de acelerar o desenvolvimento da força laboral, que poderá resultar em mais de cinco milhões novos empregos.

Mais de 80 projetos em desenvolvimento

A longo prazo, o mundo não vai conseguir triplicar a capacidade nuclear sem ampliar as tecnologias inovadoras dos reatores, que podem melhorar o uso do combustível e desbloquear novas oportunidades de mercado, como a geração de calor ou hidrogénio, a dessalinização e o combustível marítimo. A fusão também parece no caminho certo para assumir um papel, à medida que os esforços para introduzi-la no mercado ganham impulso.

Segundo a Agência Internacional de Energia Atómica, estão em desenvolvimento mais de 80 novos projetos em grandes reatores, pequenos reatores modulares, reatores modulares avançados, como os microrreatores, e fusão

Em última análise, triplicar a capacidade nuclear até 2050 pode ser um objetivo ambicioso. Mas, se não for por mais nada, pode galvanizar os stakeholders públicos e privados, acelerando significativamente o crescimento desta indústria. Para os executivos das empresas e os governos, o momento de agir é agora.

Nova linha de apoio à preparação e submissão de candidaturas a programas de Investigação e Inovação

Foi lançado um Aviso de concurso que dará apoio às empresas portuguesas na preparação e submissão de candidaturas a programas de Investigação & Inovação financiados pela União Europeia, com candidaturas até 30 de Setembro.

São apoiadas, no Aviso MPr-2024-6, operações que visam a preparação e submissão de propostas ao Programa Horizonte EUROPA, instrumentos da REDE EUREKA, bem como outros programas europeus, nomeadamente o Programa Europa Digital, o Fundo de Investigação do Carvão e do Aço e o Fundo Europeu da Defesa.

Podem candidatar-se micro, pequenas e médias empresas (PME) e as empresas de pequena-média capitalização (Small Mid Cap), de qualquer natureza e sob qualquer forma jurídica, que cumpram os requisitos de elegibilidade no âmbito do regime geral de aplicação do Portugal 2030 e respetivos Fundos, e no Regulamento Específico Inovação e Transição Digital (REITD).

Este Aviso tem aplicação nas regiões Norte, Centro, Lisboa, Alentejo e Algarve e a localização da operação corresponde à região onde irá ser realizado o investimento.

Centrais nucleares geram cerca de 10% da eletricidade

O período de candidaturas inicia-se em 07.06.2024 e termina em 30.09.2024 (18 horas).

Consulte aqui: Nos termos do Aviso MPr-2024-6 "SIID – Internacionalização da I&D – operações que visem o apoio à preparação e submissão de candidaturas a programas de I&I financiados pela União Europeia", o fundo tem uma dotação orçamental de 5125 mil euros. O COMPETE 2030 financia as operações localizadas em mais do que uma região (multirregião) e operações individuais com um investimento total superior a 100 mil euros. Os Programas Regionais financiam as operações monoregionais com investimento total igual ou inferior a 100 mil euros localizados nas respetivas regiões.

Por sua vez, o financiamento dos investimentos localizados nas regiões de Lisboa e Algarve é assegurado pelo respetivo Programa Regional.

A taxa máxima de financiamento das operações elegíveis é 50%, com exceção dos investimentos na NUTS II LISBOA, em que a taxa máxima é 40%. São financiáveis despesas com a aquisição de serviços de consultoria, viagens e estadas ao estrangeiro, despesas com pessoal e despesas com a intervenção de Contabilista Certificado ou ROC.

Crescimento global estabiliza nos 2,6%

O crescimento global deverá estabilizar em 2024, pela primeira vez em três ano, nos 2,6%, alcançando uma média de 2,7%, em 2025-2026, inferior à atingida na década anterior à pandemia, estima o Banco Mundial. Quanto à inflação global, a expectativa do Banco Mundial é que baixe para 3,5% em 2024 e 2,9% em 2025, um ritmo de queda mais lento do que se previa há apenas seis meses.

Portugal com forte peso das pensões no PIB

Portugal é um dos países da União Europeia em que as pensões de velhice e sobrevivência mais peso têm no PIB. Aparece na quinta posição – depois da Grécia, da Itália, da Áustria e da França – onde as prestações sociais mais pesaram no PIB, em 2021, de acordo com o Eurostat. Nesse ano, em Portugal, as referidas pensões representaram 14,2% do PIB. Os países da UE gastaram 1882 mil milhões de euros com o pagamento de pensões, o equivalente a quase 13% do PIB.

Alentejo e Ribatejo em destaque na próxima BTL

A Entidade Regional do Turismo do Alentejo e Ribatejo estará presente na próxima edição da BTL – Bolsa de Turismo de Lisboa como "Destino Nacional Convidado".

O anúncio decorreu recentemente na FIL, em Lisboa, na cerimónia de lançamento daquela que é a maior feira de turismo realizada em Portugal, que reúne expositores nacionais e internacionais e atrai 79 mil visitantes, e entrega de Prémios BTL 2024.

"É com enorme satisfação que seremos o Destino Nacional Convidado da BTL 2025, que irá realizar-se de 12 a 16 de março. A última vez que estivemos na BTL nesta qualidade foi em 2015 e, passados 10 anos, voltaremos a marcar presença com grande destaque e com o reforço da promoção da nossa oferta turística", afirma José Santos, presidente da Entidade Regional de Turismo do Alentejo e Ribatejo. "Iremos divulgar as mais-valias das duas regiões, tanto junto dos operadores turísticos nacionais e internacionais como do público em geral", acrescenta

A participação da Entidade Regional do Turismo do Alentejo e Ribatejo irá refletir a diversidade e diferenciação dos produtos e serviços turísticos, num único stand com mais de 1200m2, no qual marcarão presença municípios e empresas.

A Entidade Regional do Turismo do Alentejo e Ribatejo foi também distinguida com a Menção Honrosa 'Stand Nacional', referente ao espaço da BTL2024.

Alentejo e Ribatejo é "Destino nacional convidado" da BTL 2025.

PEDRO DOMINGUINHOS, PRESIDENTE DA COMISSÃO NACIONAL DE ACOMPANHAMENTO DO PRR, CONSIDERA

Salários e impostos afastam talento de Portugal

"O nível de salários, conjugado com o nível de impostos, torna menos atrativo trabalhar em Portugal, quando comparado com outros países, em particular na Europa" – afirma Pedro Dominguinhos, presidente da Comissão Nacional de Acompanhamento do PRR. A burocracia dos serviços públicos, a complexidade do licenciamento industrial e o atraso nos processos judiciais são os fatores que mais penalizam o investimento em Portugal, considera Pedro Dominguinhos. Portugal foi o 6º país que mais atraiu IDE na Europa, com um crescimento de 24% face ao ano anterior, num total de 248 projetos, ficando à frente de países como a Itália, Polónia ou Irlanda. Ainda assim, o presidente da CNA-PRR entende que os números podem subir com o aumento da dimensão das empresas e com a transformação tecnológica dos setores público e privado.

VIRGÍLIO FERREIRA
vrgilioferreira@grupovidaeconomica.pt

"Há necessidade de simplificar e clarificar o sistema de licenciamento a nível industrial" – afirma Pedro Dominguinhos.

Vida Económica – Portugal e, em particular, o Norte do país são olhados como hub tecnológico. Que condições tem o país e de que forma podem ser melhoradas para atrair mais investimento tecnológico estrangeiro?

Pedro Dominguinhos - Portugal continua a afirmar-se no panorama europeu como um destino privilegiado para atração de investimento. De acordo com o último estudo da EY, publicado em 2023, Portugal foi o 6º país que mais atraiu IDE na Europa, com um crescimento de 24% face ao ano anterior, num total de 248 projetos, ficando à frente de países como a Itália, Polónia ou Irlanda. E o setor das tecnologias de informação continua a liderar, destacado, o volume de investimento e o número de projetos, 99 no total. Destacam-se, a nível geral, fatores com a qualidade de vida, a estabilidade social, as infraestruturas de telecomunicações e os apoios concedidos a nível nacional e local. Acrescentaria quatro fatores específicos: a qualidade do capital humano formado nas universidades e politécnicos nesta área; a fluência em inglês; o custo do trabalho em termos comparativos com outros países europeus, e o ecossistema empresarial existente, cada vez mais sofisticado e com uma mentalidade internacional, com inúmeras oportunidades de cooperação.

Devemos reconhecer que estes investimentos tecnológicos, não apenas no litoral, no eixo Braga-Setúbal, mas também no interior, como Castelo Branco, Évora ou Viseu, criam maior sofisticação no tecido empresarial, geram salários mais elevados, potenciam o investimento em I&D, introduzem tecnologias mais sofisticadas e disruptivas, como a "cloud", "big data" ou inteligência artificial, além de incrementarem as exportações.

VE – Temos talento mas deixamos fugir mão de obra especializada. Será pela questão dos salários ou envolve também outras razões?

PD - O movimento de emigração de pessoas mais qualificadas agudizou-se sobretudo nos últimos 10 anos, a seguir à crise de 2008-2010. Podemos apontar três ordens de razões. Esta geração possui uma mentalidade e experiência internacional superior à das gerações anteriores, fruto essencialmente do programa ERASMUS. Nesse sentido, há um objetivo mais vincado de uma carreira internacional e será algo que se continuará a sentir. Em segundo lugar, há uma razão económica derivada dos salários e da questão fiscal. O nível de salários, conjugado com o nível de impostos, torna menos atrativo trabalhar em Portugal quando comparado com outros países, em particular na Europa. Existindo um mercado europeu de grande mobilidade, onde as competências e qualificações dos portugueses são valorizadas, a emigração torna-se uma opção atrativa na busca de rendimentos mais elevado e de um nível de vida superior. A terceira razão, que podemos denominar de profissional, prende-se com expetativas reduzidas de evolução na carreira e de progredir profissionalmente, quer do ponto de vista das funções que podem ser desempenhadas, em particular posições mais complexas e/ou de liderança.

PT2020 permitiu acréscimo médio anual de 1,3% no PIB

VE – Os apoios disponibilizados pelos fundos europeus continuam a ser essenciais ao desenvolvimento económico do país e das empresas?

PD - Os fundos europeus têm como objetivo promover um nível mais elevado de competitividade e de coesão territorial, para além da inclusão social, com maior intensidade nos países cujos níveis de desenvolvimento se situam abaixo da média europeia. Em termos macroeconómicos o estudo mais recente publicado pela Agência de Coesão (AdC), revela que os fundos europeus no âmbito do PT2020 permitiram um acréscimo médio anual de cerca de 1,3% no PIB. Esses ganhos verificaram-se também no emprego e nos salários reais, em particular para os trabalhadores mais qualificados nos setores das tecnologias, bem como na coesão territorial, sendo as regiões mais desfavorecidas que registaram um crescimento do PIB superior.

No que concerne às empresas, vários trabalhos desenvolvidos pelo Banco de Portugal e pelo Professor Fernando Alexandre revelam também um impacto positivo na competitividade das empresas, em particular nas vendas, no emprego, no VAB, na intensidade exportadora e no rácio de capital, para além de persistirem ao longo do tempo, entre cinco a sete anos. Destacaria seis áreas essenciais para esse incremento de competitividade a nível nacional e internacional. Em primeiro lugar os programas ligados à inovação, em particular na capacidade de gerar novos produtos, processos e serviços. Em segundo lugar, apostar na inovação produtiva, em particular na capacidade de aumentar a produção e de promover o reforço da indústria, de forma a responder aos novos desafios. Uma terceira dimensão relaciona-se com o apoio à transformação digital, em particular das PME. A quarta dimensão relaciona-se com a transição verde/climática, um esforço que as empresas são obrigadas a fazer, pois o modelo económico assim o exige. A quinta área é a do apoio à internacionalização de empresas, na busca de mercados internacionais, aumentando as exportações e também o valor acrescentado. Por fim, mas não menos relevante, o apoio à formação, quer para os trabalhadores quer para os empresários/gestores, de forma a reforçar as necessidades de "upskilling" e "reskilling", para que reforcem as competências de forma a responder aos desafios do mercado de trabalho e da competitividade.

VE – É determinante as empresas ganharem dimensão para, não só enfrentarem o desafio da transformação tecnológica, como também para competirem nos mercados externos?

PD - Quando analisamos os fatores de competitividade e produtividade das empresas, a reduzida dimensão, em termos médios e também em número absoluto de empresas, é apontado como um fator inibidor de níveis mais elevados de competitividade. Isso deriva da menor capacidade para investir, motivado pela insuficiência de gerar e/ou atrair capital, de conseguir atrair talento e competências necessária se ainda pela menor capacidade de gerar inovação e ativos assentes na propriedade intelectual. A conjugação destes fatores, associado à conjuntura externa que temos vivido, com maiores custos dos fatores produtivos, implicou uma pressão adicional em termos de competitividade. Responder à transição verde e à transformação digital vai exigir recursos muito significativos, pelo que a dimensão empresarial joga um papel relevante.

PRR pode potenciar a atração de investimento

VE – É usual apontar-se para os custos de contexto como principais obstáculos ao investimento. Que avaliação faz e que reformas considera prioritárias?

PD - Os estudos internacionais, em particular os da OCDE, mostram que promover um sistema regulatório mais simples e claro e também mais eficaz na sua execução potencia a atração de investimento. Destaco três áreas.

Há uma aposta na digitalização dos serviços públicos que tem de continuar e ser intensificada, seja na área da justiça, da administração tributária, da segurança social, da saúde ou da imigração. Neste campo, a implementação dos investimentos e das reformas previstas no PRR podem dar um contributo muito relevante, tornando mais céleres, mais eficazes e menos onerosos todos estes processos.

Uma segunda área, e que tem sido apontada pelos vários atores económicos, é a necessidade de simplificar e clarificar o sistema de licenciamento a nível industrial, um pouco na linha do que tem vindo a ser feito na área ambiental e da construção. As regras são complexas, exigem intervenção de várias entidades e a experiência tem demonstrado que os prazos de resposta são longos, conduzindo a elevados tempos médios de licenciamento e que, por vezes, diminuem a competitividade dos projetos. É ainda relevante diminuir a carga burocrática associada a esta área, sem colocar em causa a segurança.

Uma terceira dimensão relaciona-se com a necessidade de reduzir as pendências dos processos judiciais, com mais digitalização e mais meios, mas também recorrendo a mecanismos extrajudiciais de resolução de conflitos.

VE - O PRR tem um prazo de execução exigente, até 2026. Além da execução financeira dos 117 investimentos, o plano encerra 44 reformas que têm também de ser concretizadas nesse prazo. Acha possível?

PD - A CNA-PRR está a preparar o relatório de progresso do PRR que apresentará em julho. Reservamos a nossa apreciação para essa data com uma análise exaustiva dos vários investimentos e reformas.

CNA-PRR irá apresentar relatório de progresso do PRR em julho

ATUALIDADE/Opinião

PAULO VAZ
Jurista e Gestor

Todos ganharam, todos perderam: beneficiou o país

As eleições europeias do passado dia 9 de junho permitem fazer várias leituras, desde logo ao nível do seu primeiro propósito, que é eleger um Parlamento para a União Europeia, do qual resulta a liderança dos principais órgãos de poder na Europa: o Presidente do Parlamento, o Presidente do Conselho Europeu e o Presidente da Comissão Europeia.

Neste contexto particular, é indiscutível que a direita ganhou terreno, reforçando uma maioria, especialmente se juntarmos as forças mais radicais, que, sobretudo a Leste, ganharam expressão acrescida, embora haja divisões estruturais no seu seio, a começar pela posição relativamente à invasão russa da Ucrânia. Esta nova realidade vai outorgar certamente um novo mandato a Ursula Von der Leyen, mas pode permitir simultaneamente a António Costa sonhar com mais confiança na investidura como Presidente do Conselho Europeu. Tal como predisse há 2 anos nestas mesmas crónicas, está prestes a realizar-se a ambição de Costa, que, farto do país e do seu partido, vai procurar uma nova vida na cena internacional. O homem tem uma "estrelinha" que o guia e protege, por mais contratempos e contrariedades que enfrente!

Contudo, há um outro nível de leitura destas eleições, com significado nacional que não pode ser escamoteado:

1. A abstenção nas eleições europeias continua escandalosamente alta, com 62,5%, acima da média europeia, embora tenha descido face ao último sufrágio, o que pode ter que ver com a facilidade agora introduzida do voto antecipado e, sobretudo, do voto em mobilidade. Os portugueses continuam, na sua generalidade, sem perceber para que serve a Europa e como esta influi na sua vida, de muitas e variadas formas. Entre a ignorância e a indiferença, Bruxelas continua longe de Lisboa, mas sobretudo de todos os demais pontos do país.
2. O PS ganhou as eleições tangencialmente, embora Pedro Nuno Santos se apressasse a agigantar a vitória, que foi curta e quase inexpressiva. Aliás, o PS desceu a votação face às eleições anteriores, teve menos deputados eleitos, e, pior do que isso, a nível nacional, parece ter sido advertido de que os portugueses querem estabilidade, o que passa por não fazer acordos espúrios com o "Chega", exclusivamente para complicar a governação. Isto é uma derrota da estratégia seguida até agora e que vai ter de ser revista, pois provocar eleições antecipadas poderia trazer uma penalização adicional ao PS, em particular quando os seus parceiros da esquerda radical têm cada vez menos expressão. Por muito casmurro que Pedro Nuno Santos se apresente nas suas convicções, até ele já compreendeu que o Poder está no centro e não na deriva para o extremismo de esquerda.
3. O PSD perdeu as eleições igualmente de forma tangencial, mas sem que lhe soubesse a derrota, pois viu nos resultados apurados um sinal claro que o próximo Orçamento irá passar e que terá governação até 2026, pois só com um novo Presidente da República será possível dissolver a Assembleia. Luís Montenegro também sabe que o líder da oposição, Pedro Nuno Santos, sabe isso tão bem quanto ele. Nunca uma derrota soube tanto a vitória.
4. O CHEGA viu pela primeira vez representantes seus eleitos para o Parlamento Europeu, o que é indiscutivelmente uma vitória para um partido de protesto, que, no último ato eleitoral para a Europa, não conseguiu eleger ninguém. Posto isto, tudo o resto se afigura a uma derrota: pelo histórico com que vinha ainda três meses atrás, pela arrogância triunfalista dos seus dirigentes e pelas expetativas criadas, que ficaram significativamente abaixo do prometido. A escolha do cabeça de lista foi um erro de "casting" a roçar o desastre e expõe o CHEGA como um partido de um "homem só", que, por muita habilidade que tenha, já não consegue ir a tudo, evidenciando que, sem o foco em André Ventura e a sua retórica demagógica e populista, o partido corre o risco de implodir.
5. O grande vencedor da noite eleitoral foi a INICIATIVA LIBERAL, que beneficiou da qualidade e experiência de Cotrim de Figueiredo, que foi dos raros candidatos que tinha a lição estudada, tocando os temas sensíveis europeus e que afetam os portugueses. O resultado foi tão acima do resultado das eleições legislativas, que se torna claro que o partido beneficiou do carisma do cabeça de lista, o que vai deixar um desafio ao líder nacional para manter a dinâmica, algo que não será fácil num cenário desafiante como o que vamos viver nos próximos dois anos.
6. A esquerda radical festejou com grande alegria os seus solitários representantes, um pelo Bloco de Esquerda e outro pela CDU, certamente aliviada pois correu o risco de não chegar sequer a ter eurodeputados. Surpreende o júbilo, pois, quer o BE quer a CDU, perderam metade dos votos e dos deputados que tiveram nas eleições anteriores, o que confirma uma tendência de contínuo declínio. Com a festa que fizeram, quase que apetece dizer que com estas vitórias, vão de triunfo em triunfo, até à derrota final. O país não tem pena!
7. Finalmente, sem valer a pena perder tempo a analisar a votação nos pequenos partidos, alguns deles que parecem apenas servir para as rábulas de domingo do Ricardo Araújo Pereira, há que notar que o PAN está prestes a eclipsar-se do cenário político nacional, esgotado que está o epifenómeno de um certo "ativismo vegan", assim como o LIVRE, por mais mavioso que seja o discurso do seu líder, continua colado a esquerda extremista e demagógica, que felizmente está em recuo na sociedade portuguesa, hoje indiscutivelmente sociologicamente de direita. Talvez o futuro do partido de Rui Tavares seja canibalizar o Bloco de Esquerda, partilhando com o PS os seus futuros despojos, tudo dependendo da sua capacidade em reduzir os erros nas escolhas dos seus correligionários, como já aconteceu com a malfadada Joacine Katar Moreira ou com o candidato Paupério, indisfarçável na antipatia mútua.

Na última crónica referi que estas eleições seriam a segunda volta das eleições legislativas de 10 de março. Efetivamente o foram, com a curiosidade de que algumas vitórias souberam a derrotas e outras derrotas encontram a vantagem de o serem, com o único beneficiado que é o país, desejoso de estabilidade, de que lhe resolvam os problemas e que lhe apresentem perspetivas de futuro. Só por isso já valeram!

MANUEL DE CARVALHO E SOUSA
Docente do ISAG-European Business School

Tendências do turismo nos jardins históricos portugueses

Portugal tem uma história rica de cultura, em que também se traduz num grande número de jardins históricos, públicos e privados, os quais testemunham os séculos de evolução deste patrimônio natural e cultural do nosso país.

Este tipo de património tem tido um interesse crescente em Portugal, para os turistas que nos visitam e que procuram ter uma experiência única e autêntica. À medida que o turismo evolui, algumas tendências distintas emergem de que é o caso dos Jardins Históricos Portugueses, cujo produto turístico está organizado em 12 Rotas, designadamente do Alto Minho, Baixo Minho, Tâmega, Douro, Grande Porto, Dão, Litoral Centro, Grande Lisboa, Tejo, Alentejo, Madeira e Açores, criadas pela AJH - Associação Portuguesa de Jardins Históricos.

Atualmente a tendência crescente entre os turistas é a preocupação com a sustentabilidade e conservação do ambiente. Os Jardins Históricos, com sua diversidade botânica e histórica, tornam-se locais ideais para promover práticas sustentáveis, como seja o controlo natural de pragas e doenças, a boa gestão da água e a proteção da boa biodiversidade. Os visitantes valorizam cada vez mais a oportunidade de explorar esses espaços enquanto com a sua visita contribuem para sua conservação.

A tendência atual dos turistas é a procura de mais do que apenas uma visita superficial, pois procuram experiências imersivas que lhes permita conhecer à história e à cultura do local. Os Jardins Históricos oferecem atividades educativas, como visitas guiadas por historiadores locais, workshops de jardinagem tradicional e até mesmo programas de voluntariado para ajudar na manutenção desses jardins. Essas experiências proporcionam aos visitantes uma compreensão mais profunda da importância destes espaços na história de Portugal.

Apesar de sua antiguidade, os Jardins Históricos estão num processo de adaptação às especificidades do turismo atual, integrando a tecnologia e a inovação, com equipamentos móveis que oferecem visitas autoguiadas, com aplicações móveis para smartphones ajudam a conhecer e planear a visita, com a realidade aumentada que recria cenas históricas e ainda com as tecnologias de manutenção, com os sistemas de gestão inteligente de rega e os robôs de corte de relva. Essas tecnologias fazem com que os visitantes desfrutem de uma experiência mais enriquecedora, com espaços bem cuidados, dinâmicos e atuais.

Os Jardins Históricos são extremamente importantes para combater a sazonalidade do turismo, pois permitem diversas atividades ao longo do ano, pois par além da riqueza da visita, podem usufruir em várias alturas do seu ritmo cromático anual, proporcionado tanto pela folhagem como pela floração.

A dinamização turística dos jardins históricos é hoje fundamental e é comum a realização de eventos de diferentes tipologias, como seja a realização de festivais sazonais, exposições de flores primaveris, colheitas de frutas de outono e concertos de verão, de modo a atrair visitantes em diferentes épocas do ano. É possível também organizar programas de turismo gastronômico e enológico, em que são organizados para destacar a riqueza culinária e vinícola das regiões onde esses jardins estão localizados.

Os Jardins Históricos têm um grande destaque na zona da Grande Lisboa, com especial destaque para Sintra e começam agora a ter um papel cada vez mais relevante no fomento do turismo em meio rural que foram muito estimulados pela criação das 12 rotas de Jardins Históricas de Portugal, as quais permitiram divulgar jardins pouco conhecidos.

Estas rotas ajudaram a criar produtos turísticos estruturados em territórios de baixa densidade, em que ao atrair visitantes para estas áreas menos desenvolvidas, contribuem para o desenvolvimento econômico das comunidades locais, promovendo o comércio de produtos regionais, o aparecimento de pequenos negócios e a preservação dos próprios jardins, na medida em que a visitação gera receita.

Portugal cresce acima da média da região da moeda única

O Banco de Portugal (BdP) prevê que Portugal cresça acima da média da Zona Euro até 2026. Para este ano, o BdP projeta que o crescimento seja de 2%, tal como tinha previsto em março, e no próximo ano o produto interno bruto (PIB) avance 2,3%. Já a inflação deverá continuar a reduzir-se de forma similar à da área do euro.

Produção nos serviços cresce na Zona Euro e na UE

A produção dos serviços registou, em março, um aumento de 2,3% na Zona Euro e 1,9% na União Europeia (UE) em termos homólogos, de acordo o Eurostat. Em cadeia, a produção de serviços diminuiu 0,4% na área da moeda única e 0,6% na UE. Em fevereiro, cresceu 1,1% na Zona Euro e 1,2% na UE

Setor português do calçado dá sinais de recuperação

O setor português do calçado começa a dar os primeiros sinais efetivos de recuperação. As respostas ao inquérito de conjuntura da APICCAPS, relativas ao primeiro trimestre, dão indícios de inversão da tendência de degradação registada no ano passado. As previsões para o próximo trimestre apontam para uma evolução positiva da situação.

No segundo trimestre os indicadores são mais favoráveis, apontando para uma evolução positiva da produção e uma estabilização das encomendas. "A previsão para o estado dos negócios apresenta também uma forte melhoria, mas as previsões pessimistas das empresas de menor dimensão implicam que se mantenha globalmente negativa", refere o estudo da associação única do setor. "Importa realçar que o setor do calçado está muito dependente da evolução dos mercados externos, para onde exporta mais de 90% da sua produção", de acordo com Luís Onofre. Para o presidente da APICCAPS, "as empresas portuguesas têm feito investimentos significativos nas áreas da automação, digitalização e sustentabilidade, procurando assim assegurar novos ganhos competitivos. Esperamos que a recuperação economia internacional se comece a efetuar já na segunda metade deste ano", destacou. Recorde-se que o Fundo Monetário Internacional publicou em abril as suas mais recentes perspetivas sobre a economia mundial. Em 2023, a economia mundial deverá ter crescido 3,2%, apenas um pouco menos do que no ano anterior. No entanto, deu-se um forte abrandamento na área euro, destino predominante das exportações portuguesas de calçado, que cresceu apenas 0,4%. A economia da Alemanha, principal mercado das nossas exportações, recuou mesmo 0,3%. Ainda assim, globalmente, o FMI faz uma leitura positiva da situação.

Insolvências continuam a aumentar

As insolvências registaram um aumento de 6,5%, em maio, face a igual mês do ano passado, para 391 ações. Nos cinco primeiros meses, foram registadas 1852 insolvências, o que se traduziu num acréscimo de 25%, em termos homólogos. Já as constituições desceram 17%, também em maio e face a igual mês do ano anterior.

Porto e Lisboa permanecem os distritos com os valores de insolvências mais elevados: 473 e 427, respetivamente. Face a 2023, regista-se um aumento de 23% em Lisboa e de 52% no distrito do Porto. Por áreas de atividade, os aumentos nas insolvências registaram-se nos setores de Eletricidade, Gás, Água (+150%), Indústria Transformadora (+61%), Comércio a Retalho (+25%), Transportes (+24%) e Hotelaria e Restauração (+24%) e Comércio de Veículos (+20%), de acordo com dados da Crédito y Caución.

As insolvências registaram um aumento de 6,5%

As constituições decresceram 17% em maio face ao mês homólogo do ano passado, com menos 747 novas empresas constituídas para um total 3 831 constituições. No acumulado, a variação é igualmente negativa, mas menos acentuada: nos cinco primeiros meses de 2024 foram criadas 23 168 novas empresas, menos 781 que em igual período de 2023, o que traduz uma variação de -3,3%.

ATUALIDADE

Lagarde alerta que juros podem não descer de forma linear

A presidente do BCE, Christine Lagarde, deixou o alerta que as taxas de juro podem ficar inalteradas depois da recente descida de 25 pontos de base. Ou seja, nada garante que as taxas sigam uma trajetória linear descendente. Poderá haver períodos em que serão mantidas. Será mantida a via da política monetária restritiva enquanto tal se mostrar necessário, de acordo com a responsável do banco central.

BEI assina acordos de consultoria com Santander e BPI

O Banco Europeu de Investimento (BEI) assinou com o BPI e o Santander dois acordos para serviços de consultoria e apoio na identificação e financiamento de projetos de ação climática e sustentabilidade ambiental. Estes protocolos têm como finalidade operações de empréstimo e garantia com o BEI para o financiamento da transição ecológica das PME e Midcaps, e a renovação de edifícios com eficiência energética, através do programa 'Green Gateway'

SECRETÁRIA DE ESTADO DA JUSTIÇA DESTACA CELERIDADE E EFICIÊNCIA

Julgados de Paz já concluíram quase 150 mil processos

"Os processos nos Julgados de Paz de Terras de Bouro tiveram uma duração média de três meses e custos que não ultrapassam €70" - afirmou Maria José Barros. A secretária de Estado da Justiça disse à "Vida Económica" que o Governo faz uma avaliação positiva da ação dos Julgados de Paz e pretende aumentar as suas competências e áreas geográficas de intervenção.

Em sua opinião, os Julgados de Paz são uma forma de Justiça assumidamente descentralizada, que se pauta pela proximidade às pessoas, para responder aos seus problemas concretos por meio de soluções ágeis, através da intervenção do mediador de conflitos ou, quando não se logre acordo no processo de mediação, do juiz de paz.

Para Maria José Barros, estamos perante uma forma eficiente e económica de trazer justiça, já que o custo máximo de um processo no Julgado de Paz se cifra nos 70 euros. Se o processo for resolvido por mediação o custo é apenas 50 euros.

Se o processo for resolvido por mediação o custo máximo baixa 20 euros

Em relação ao alargamento dos meios alternativos de resolução de conflitos, Maria José Barros destaca os conflitos de arrendamento, assim como os conflitos laborais, através da mediação.

"Garantir que os conflitos no âmbito de causas de valor mais reduzido e de grandes litigantes beneficiam de tais meios, de molde a garantir uma Justiça mais rápida, eficiente, para promover a denominada "Justiça económica", é causa que nos move" - disse a secretária de Estado da Justiça.

Segundo referiu, o recurso a meios extrajudiciais de resolução de conflitos e aos Julgados de Paz pode reforçar a estabilidade e a confiança no mercado de arrendamento.

Maria José Barros destaca importância da justiça mais rápida e mais eficiente.

Ao longo dos últimos 20 anos, o Julgado de Paz de Terras de Bouro recebeu 822 processos, dos quais 820 estão já findos, o que revela um nível de eficácia positivo.

A partir de agora, os munícipes de Terras de Bouro, podem também contar com essa forma de resolução de conflitos para resolver questões relacionadas por exemplo com divórcio ou regulação das responsabilidades parentais no caso do Sistema de Mediação Familiar, ou com questões relacionadas com contendas entre entidades empregadoras e trabalhadores a propósito dos horários ou dos locais de trabalho, por exemplo, no caso do Sistema de Mediação Laboral.

Julgados de Paz proporcionam maior celeridade e menos custos

De acordo com Maria José Barros, o Governo pretende alargar a rede de Julgados de Paz, "... levando a mais cidadãos portugueses e pessoas residentes em território nacional uma forma de Justiça com larga tradição histórica no nosso país que, depois de um interregno de algumas décadas, ressurgiu neste século XXI para se afirmar como uma forma de Justiça próxima, que materializa o acesso ao direito de todos os cidadãos".

A média de duração dos processos foi de sete meses

"Se olharmos para a escala nacional, desde a instalação dos primeiros Julgados de Paz há 22 anos (no início de 2002), e até março último, os Julgados de Paz de todo o país receberam 150 527 processos, dos 146 890 foram encerrados. A média de duração dos processos foi de sete meses" - disse a secretária de Estado da Justiça.

AMALIO DE MARICHALAR
Conde de Ripalda

Uma situação asfixiante e insustentável

Quando se está no estrangeiro, o que acontece em Espanha é ainda mais impensável. Quando nos perguntam em Paris, Lisboa, Roma, Londres ou Berlim o que está a acontecer em Espanha, e até nos perguntam sobre notícias que acabaram de sair, sem sequer termos tido tempo para as ler, e de uma gravidade vergonhosa, ficamos perplexos sem saber o que explicar.

Isso aconteceu comigo em Paris esta semana. Não saber o que responder a perguntas de amigos durante um jantar, mas também de pessoas informadas antes de começar uma reunião de trabalho, e até de conhecidos durante o intervalo entre jogos numa tarde passada em Roland Garros.

Não há momento em que a um espanhol no estrangeiro não se pergunte sobre a tão escandalosa anomalia e perversão democrática que vivemos.

A notícia destacada nas manchetes dos principais jornais franceses - mas também nos do mundo ocidental - foi que a mulher do presidente do governo está indiciada. No início da semana, a pergunta e também notícia foi que o presidente do governo mentiu, já sabendo antes da sua famosa carta. Mas também esta semana a pergunta foi por que motivo houve uma segunda carta na terça-feira, na qual atribui a imputação por tráfico de influências e corrupção da sua esposa a uma manobra da oposição, e ousa pedir aos cidadãos uma resposta nas urnas, apelando a uma aclamação de comício, e assim evitando ser julgado.

"É absolutamente essencial que a democracia volte a presidir a Espanha"

Tudo isso em menos de cinco dias desta semana. É absolutamente essencial que a democracia volte a presidir a Espanha. Esta hora que vivemos é o auge da indecência e da falta da mais mínima ética exigível numa democracia europeia. Ninguém na Europa compreende que um presidente do governo esteja rodeado de corrupção e que a sua mulher esteja indiciada, vários ministros com as mãos sujas e também a presidente do Congresso e não tenha a decência de explicar esta situação tão insustentável, para imediatamente demitir-se, ou então processar os meios de comunicação que estão a demonstrar tantas redes de corrupção, sem nunca poder desmenti-los.

Um presidente do governo que transformou a sua mentira, egolatria e falta de escrúpulos em sistema de governo e agora, face às eleições europeias, apela à divisão dos espanhóis e fomenta os seus instintos viscerais para enfrentar todos.

Um presidente do governo que traiu os espanhóis com uma lei de amnistia, que acaba com a igualdade de todos, a independência judicial, a divisão de poderes, o estado de direito, e portanto com a democracia, comprada corruptamente a um criminoso fugitivo, para a sua auto-amnistia e também acordando votos necessários com um condenado por terrorismo com a intenção de manter o seu lugar. Um presidente do governo que desprezou a Espanha e deu um exemplo nefasto ao mundo. Um presidente do governo que é já campeão de corrupção como nunca antes e sem a mínima dignidade para demitir-se perante tamanha ignomínia.

Um presidente do governo que ultrapassou as normas básicas da democracia sem pestanejar. Um verdadeiro perigo para Espanha e para toda a Europa. Não tem escrúpulos, nem ética, nem preparação, nem mínima responsabilidade, nem conhecimentos de nada, nem credibilidade, nem palavra. Não cumpre e mente. Oculta pactos transcendentes, por assuntos inconfessáveis, a nível nacional e internacional.

PUBLIREPORTAGEM

Acelerar o Norte
Impulsiona a digitalização de negócios

No biénio 2024-25, o projeto "Acelerar o Norte" está determinado a transformar a região Norte de Portugal na área geográfica do país mais competitiva e inovadora, sem perder as suas características mais valiosas. O principal objetivo é apoiar empresários dos setores de comércio, serviços pessoais, restauração e similares a dar um grande passo rumo à digitalização de seus negócios.

Hoje em dia, não basta ter a melhor comida, ser mestre a cortar cabelo ou conhecer os tecidos perfeitos para um vestido. É essencial que essas características tão diferenciadoras dos empresários nortenhos sejam divulgadas ao mundo. As micro, pequenas e médias empresas do Norte precisam acelerar sua transição digital, ultrapassando as barreiras físicas das suas lojas, garagens e restaurantes. Se o melhor de Portugal está no Norte, como afirma Miguel Esteves Cardoso, o mundo precisa saber disso, e os recursos digitais são a melhor forma de alcançar esse objetivo.

Pode-se questionar a necessidade de usar a internet quando os clientes já conhecem o seu negócio. No entanto, os hábitos de consumo mudaram significativamente. Antes de qualquer compra, 60 por cento dos consumidores pesquisam por referências e recomendações online e quem não tem presença online acaba por ser relegado para segundo plano, perdendo oportunidades de negócio. Por estas razões, é tempo de considerar seriamente a transição digital da sua empresa.

A transição digital abrange um amplo espectro de ações que podem parecer complexas e dispendiosas para alguns, mas que representam uma preparação inevitável para o futuro de todos. E como diz o ditado, o futuro começa hoje.

O primeiro passo, depois de reconhecer a necessidade de mudança, é definir os objetivos a alcançar. O período de pandemia que vivemos em 2020 demonstrou que é possível agendar quase tudo online: cortes de cabelo, revisões de carro, ou reservas de mesas para um jantar especial. Tudo isso pode ser feito com a ponta do dedo, economizando tempo e evitando frustrações.

No Projeto Acelerar o Norte, estamos cientes das dúvidas e hesitações que podem surgir. Sabemos que pode perguntar se vale a pena ou se é muito caro fazer essa transição. Por isso, queremos ajudar a dissipar dúvidas, abrir caminho e acompanhar o seu processo de digitalização. Juntos, avaliaremos as melhores estratégias para o seu negócio, sempre com a certeza de que queremos e podemos ir mais longe.

E o melhor de tudo: o nosso apoio não tem custo. A verdadeira mudança está na mentalidade, e como disse Miguel Esteves Cardoso, "no Norte, Portugal tira de si a sua ideia e ganha corpo." Qualquer nortenho sabe disso!

Com o Projeto Acelerar o Norte, a transição digital está ao seu alcance. Vamos juntos preparar seu negócio para o futuro e mostrar ao mundo o que o Norte tem de melhor.

O Acelerar o Norte – projeto financiado pela União Europeia através do Plano de Recuperação e Resiliência (PRR) e do NexGenerationEU, enquadrado na medida Aceleradoras de Comércio Digital, que integra o investimento 02 – Transição Digital das Empresas da componente 16 – Empresas 4.0 do PRR - propõe-se a contribuir para a mudança de atitude empresarial, facilitando a adoção de estratégias e soluções digitais que permitam atrair novos clientes, aumentar as vendas e simplificar processos para fazer crescer o negócio em todas as frentes.

Empresas Beneficiárias

São elegíveis para apoio no âmbito do Acelerar o Norte as PME da região Norte com as seguintes atividades principais:

- CAE 45: Comércio, manutenção e reparação, de veículos automóveis e motociclos;
- CAE 46: Comércio por grosso (inclui agentes), exceto de veículos automóveis e motociclos;
- CAE 47: Comércio a retalho, exceto de veículos automóveis e motociclos;
- CAE 56: Restauração e similares;
- CAE 79: Agências de Viagens, operadores turísticos, outros serviços de reservas e atividades relacionadas (com estabelecimento);
- CAE 95: Reparação de computadores e de bens de uso pessoal e doméstico;
- CAE 96: Outras atividades de serviços pessoais.

O pedido de adesão ao projeto pode ser feito através do site aceleraronorte.pt (basta preencher o formulário disponível na página de entrada) ou através do contacto com uma Aceleradora.

NEGÓCIOS E EMPRESAS

Produção de seguros aumenta 13,6%

A produção global de seguro direto (venda direta de seguros aos clientes) registou um crescimento de 1,6%, para mais de 3,5 mil milhões de euros, no primeiro trimestre e face a igual período do ano passado. O crescimento assentou numa subida de 18,8% da produção do ramo Vida e 9,9% do ramo Não Vida, de acordo com a Autoridade Supervisora de Seguros e Fundos de Pensões (ASF).

A 26 E 27 DE JUNHO NO LUXEMBURGO

Cibersegurança, Inteligência Artificial e empreendedorismo em debate no Nexus 2050

O evento internacional de tecnologia Nexus 2050 vai decorrer no Luxemburgo a 26 a 28 de junho. São esperados mais de cinco mil participantes neste evento multifacetado de simpósio com uma feira de negócios B2B, e também um encontro de networking, envolvendo 200 startups. A inauguração terá a presença do Grão-Duque Herdeiro e da Comissária Europeia para a Iinovação e Investigação, Iliana Ivanova.

O Nexus2050 vai ocupar um espaço de 11 mil m² na Luxexpo, na Cidade do Luxemburgo.

E para esta primeira edição, os organizadores estão a pensar em grande. "Estamos à espera de mais de cinco mil participantes, cerca de uma centena de expositores, 200 oradores em quatro palcos, 200 startups e toda uma série de eventos paralelos," diz Mike Koedinger, cofundador do Nexus2050.

"É uma grande montra para o ecossistema de tecnologia e inovação do Luxemburgo, e muitas iniciativas públicas e privadas serão apresentadas." – afirma Mike Koedinger, cofundador do Nexus2050. Esta edição do evento terá a Ucrânia como país convidado.

Mais de 200 startups participam no Nexus2050. Embora haja startups do Luxemburgo há também da Ásia (Nova Deli, Xangai, Seul, Tóquio, Taipé), África (Casablanca), Médio Oriente (Abu Dhabi, Tel Aviv) e muitos países europeus (Alemanha, Espanha, França, República Checa, Reino Unido).

Ucrânia é país convidado

Embora o Nexus2050 seja uma iniciativa privada da The Dots e da Maison Moderne, que criaram um GIE (agrupamento de interesse económico) com esta finalidade, o evento é organizado em colaboração com o governo do Luxemburgo, a Comissão Europeia e a Cidade do Luxemburgo, bem como várias instituições. "Graças a estas colaborações, o Nexus2050 já está a marcar a sua presença a nível internacional," acrescenta Mike Koedinger. "Seja o ministério da economia, o ministério dos negócios estrangeiros e comércio externo, a Câmara de Comércio ou a rede de embaixadas do Luxemburgo e os escritórios de comércio e investimento do Luxemburgo, estas são parcerias estratégicas essenciais."

Um evento essencial para o centro financeiro

Para o centro financeiro, o Nexus 2050 é também um evento essencial. "Criámos um distrito financeiro no Nexus 2050, com inúmeros stands e o seu próprio palco," explica Kamel Amroune, cofundador do Nexus 2050 "Estamos a trabalhar com as principais organizações como a Associação de Banqueiros do Luxemburgo (ABBL), Aca (a associação de seguros e resseguros), Associação da Indústria de Fundos do Luxemburgo (Alfi), Casa da Tecnologia Financeira do Luxemburgo (Lhoft), Associação de Private Equity e Capital de Risco do Luxemburgo (LPEA) e Luxembourg for Finance para co-construir o programa de conferências. A presença do regulador, a CSSF, é de particular interesse para as startups e visitantes internacionais. É inédito para um evento de tecnologia. Graças à Lhoft e Luxembourg for Finance, temos a presença de incubadoras fintech da Dinamarca, França e Alemanha, bem como da Ásia."

O Nexus2050 está também a colaborar com a associação da indústria Fedil para a organização do 10x6 Industrie 4.0, o Digital Learning Hub para um 10x6 focado na requalificação e aperfeiçoamento no mundo da IA de hoje, IMS e Wide para mesas-redondas, a Associação de Startups do Luxemburgo para um fireside chat e com a Câmara de Comércio Luxemburgo-Ucrânia, que está a coordenar as atividades que terão lugar como parte do "País Convidado: Ucrânia."

Evento com 200 startups

Mais de 200 oradores

Em termos de oradores, Eryka Lehr (diretora da Google), a futuróloga Anabel Ternès von Hattburg, o empreendedor e filantropo Alexandre Mars e Maximilian Tayentahl, cofundador da N26, estarão também presentes.

"Estabelecemos uma parceria com a Câmara de Comércio Luxemburgo-Ucrânia para oferecer um programa abrangente, incluindo três mesas-redondas, palestras principais e uma seleção de vinte startups ucranianas com foco em Ciberdefesa, FinTech, Espaço & Telecom," nota Mike Koedinger "Acreditamos no papel da tecnologia na sustentabilidade, desempenhando uma função decisiva na realização do objetivo de zero emissões líquidas da humanidade até 2050 e apoiando o desenvolvimento e os negócios na Ucrânia, apesar de estar sob ataque."

O Nexus2050 vai ocupar um espaço de 11 mil m² na Luxexpo, na Cidade do Luxemburgo.

Vida Económica apoia Nexus 2050

O Nexus 2050 conta com o apoio do semanário Vida Económica. Além da atualidade e relevância dos temas em análise, o Luxemburgo tem uma comunidade portuguesa numerosa e influente. Tendo em conta a especialização do Luxemburgo na área financeira existem condições favoráveis à criação e desenvolvimento de projetos com a participação de profissionais portugueses.

No âmbito da parceria estabelecida entre o Nexus 2050 e a nossa editora, os leitores da Vida Económica têm acesso ao evento, ao programa de conferências e ao jantar de encerramento no dia 27 de junho.

O programa pode ser consultado no link www.nexus2050.com/program-2024.

Os leitores da Vida Económica podem obter os seus ingressos pelo email olindinaramos@grupovidaeconomica.pt ou pelo tel. 223399466.

Moledo revela procura elevada no Airbnb

A Airbnb divulgou há dias um ranking de preferências e pesquisas, tendo concluído que os destinos à beira-mar e as viagens em família ou em grupo são os mais pesquisados. O lugar "Top 5" é liderado por Conceição de Tavira (Faro), seguindo-se Cascais (Lisboa), Peniche (Leiria), Nazaré (Leiria) e Moledo (Caminha/Viana do Castelo).

Inflação deteriora margens comerciais das empresas

A evolução das taxas de juro continua a ter um efeito significativo sobre a estrutura de custos do tecido produtivo, embora o seu impacto se tenha moderado no último ano. Cerca de 78% das empresas nacionais confirmam que as taxas de juro estão a afetar a capacidade de se financiarem, de acordo com uma análise da Crédito y Caución.

Mais de mil empresas obtêm o Estatuto Inovadora COTEC 2024

A COTEC Portugal, associação empresarial para a inovação, anunciou a certificação de 1056 empresas com o Estatuto Inovadora COTEC, valor que representa um crescimento de 33% em relação a 2023. Ao longo das quatro edições foram já distinguidas mais de 1400 empresas com o selo da COTEC Portugal, o qual reconhece a robustez financeira, o investimento em capital de inovação e um desempenho económico e financeiro notável.

Na sua maioria Pequenas e Médias Empresa e com uma idade média de 30 anos, as INOVADORAS estão localizadas preferencialmente em territórios a norte do País. Os principais concelhos onde se encontram são Porto, Lisboa, Aveiro, Braga e Leiria.

Norte e a Indústria representam 70% das empresas distinguidas

A Indústria transformadora origina mais de metade das empresas distinguidas, destacando-se os setores das máquinas, equipamentos e produtos metálicos, das borrachas e plásticos, tintas e químicos e dos têxteis e vestuário e couro.

Em termos do perfil de investimento em Capital de Inovação, verifica-se que as INOVADORAS investem em I&D mais de 10% do Valor Acrescentado Bruto (VAB) produzido, detêm uma média de 4 direitos de propriedade intelectual, 8% colaboram com a Academia e 13% têm doutorados nos seus quadros.

"O crescimento da iniciativa Inovadora COTEC é um bom indicador do prestígio conquistado entre as empresas e no sector bancário", afirma Jorge Portugal, Diretor Geral da COTEC Portugal.

Inovadora Evolution

Todas as empresas que conquistaram o estatuto Inovadora vão ter a oportunidade ainda este ano de se candidatarem ao Inovadora Evolution. Esta nova abordagem adotada pela COTEC confronta o potencial de inovação da empresa com a evolução do respectivo perfil de sustentabilidade, medido através de um modelo compatível com os ESRS (European Sustainability Reporting Standards). O modelo de rating permitirá aferir em que grau o potencial de inovação da empresa se materializa na melhoria do perfil de sustentabilidade do negócio.

Para Jorge Portugal, Diretor Geral da COTEC Portugal, "O crescimento da iniciativa Inovadora COTEC é um bom indicador do prestígio conquistado entre as empresas e no setor bancário."

"Sendo um farol para o desenvolvimento da economia da inovação em Portugal, a iniciativa tem permitindo à Banca acumular progressivamente conhecimento relevante sobre o investimento das empresas em capital de inovação e assim estar mais preparada para apoiar o investimento produtivo na inovação e internacionalização. O novo certificado Inovadora Evolution é mais um passo para reconhecer os efeitos da inovação na sustentabilidade do negócio, mas também um grande passo para garantir as melhores condições de financiamento e estimular a competitividade das empresas e da economia nacional nos palcos das cadeias de valor internacionais", conclui o Diretor Geral da COTEC Portugal.

O Estatuto Inovadora COTEC tem como parceiros instituições financeiras Caixa Geral de Depósitos, Banco BPI, Millennium bcp, Novo Banco, Santander, Crédito Agrícola, Bankinter, e como parceiros de informação a Direcção-Geral de Estatística da Educação e Ciência, o Instituto Nacional da Propriedade Industrial e o Banco Português de Fomento.

Portocargo investe em novo centro logístico

A Portocargo, operadora transitária e logística com mais de três décadas de experiência, acaba de inaugurar um novo centro logístico e entreposto aduaneiro em Benavente, com uma área total de 5500m². Este investimento estratégico permite à empresa expandir significativamente a capacidade operacional e oferecer aos clientes uma gama ainda mais abrangente de serviços logísticos.

O espaço tem uma localização estratégica, na proximidade e com fácil acesso aos Portos de Sines, de Setúbal e de Lisboa e ao Aeroporto da Portela, bem como às importantes zonas comerciais e industriais da área Metropolitana de Lisboa. A curto prazo, a reduzidíssima distância ao futuro aeroporto irá reforçar ainda mais a centralidade da sua posição geográfica.

O centro logístico dispõe de 15 cais, destinados a descargas e cargas gerais, com uma porta adicional concebida para o manuseamento de cargas pesadas, densas e volumosas. Esta infraestrutura moderna e eficiente soma-se ao centro logístico de que a Portocargo já dispunha na Maia, permitindo aumentar a sua capacidade de armazenagem e de movimentação de mercadorias.

A empresa investiu igualmente no desenvolvimento da sua infraestrutura tecnológica. Para a gestão das mercadorias em armazém, modernizou o WMS (Warehouse Management System), integrando-o com o TMS (Transport Management System) que, em conjunto com as restantes ferramentas, permite não só a visibilidade constante, como a rastreabilidade das mercadorias, integrando as várias etapas da cadeia logística desde o expedidor até ao destinatário ou consumidor final.

NEGÓCIOS E EMPRESAS

CARLOS SANTOS, FUNDADOR DA MARKETS CORNER, CONSIDERA

Sustentabilidade, alimentação saudável e tecnologias moldam a tendência da gastronomia

"Optamos por abrir espaços nos mercados tradicionais devido à sua popularidade crescente e capacidade em atrair uma ampla gama de clientes, tanto locais como turistas" afirma Carlos Santos, fundador da Markets Corner.
O Grupo Markets Corner integra sete espaços de restauração, que acompanham as tendências atuais da restauração: "Alimentação Saudável", "Sustentabilidade" e "Tecnologias". A aposta de futuro é responder ao aumento de procura por experiências gastronómicas imersivas assim como de uma maior personalização das refeições.

"O mercado nortenho oferece oportunidades interessantes devido ao seu dinamismo económico e ao crescente número de turistas que visitam a região", afirma Carlos Santos.

DORA TRONCÃO
agenda@grupovidaeconomica.pt

Vida Económica - Como são definidos os conceitos de restauração em que a Markets Corner aposta e porquê escolher instalar-se em mercados tradicionais?

Carlos Santos - Os conceitos de restauração que o nosso grupo escolhe são cuidadosamente definidos com base em diversos critérios como tendências de mercado, preferências dos clientes e a capacidade de oferecer experiências gastronómicas únicas e memoráveis. Optamos por abrir espaços nos mercados devido à sua popularidade crescente e capacidade em atrair uma ampla gama de clientes, tanto locais como turistas. Os mercados oferecem um ambiente dinâmico e diversificado, onde diferentes conceitos de restauração podem coexistir e prosperar, proporcionando uma experiência gastronómica única aos visitantes. Além disso, conferem uma excelente visibilidade aos nossos espaços, permitindo-nos alcançar um público mais amplo e diversificado.

VE - Que tendências identifica em termos de restauração e quais considera que serão as próximas "modas"- neste ramo?

CS - Identificamos várias tendências emergentes no setor da restauração que estão a moldar as preferências dos consumidores e a influenciar o desenvolvimento de novos conceitos gastronómicos. Algumas das tendências que observamos atualmente incluem a sustentabilidade. Os consumidores estão cada vez mais preocupados com a sustentabilidade ambiental, procurando opções de restaurantes que adotem práticas ecofriendly, como a utilização de ingredientes locais e sazonais, a redução do desperdício alimentar e o uso de embalagens biodegradáveis. Outra tendência é a alimentação saudável. Existe uma crescente demanda por opções de refeições saudáveis e nutritivas. Os restaurantes que oferecem menus diversificados e equilibrados estão a atrair cada vez mais clientes. Outra tendência que verificamos é a tecnologia. A tecnologia está a desempenhar um papel cada vez mais importante na experiência gastronómica, desde a reserva de mesas online até à utilização de aplicações móveis para pedidos e pagamentos.

Volume de vendas deverá atingir os seis milhões de euros em 2024

Quanto às próximas "modas" no ramo da restauração, as experiências gastronómicas imersivas podem ganhar destaque porque os consumidores estão à procura de experiências únicas e memoráveis, como jantares temáticos, restaurantes pop-up, eventos de degustação, que ofereçam, mais do que uma refeição, uma experiência completa e envolvente. A procura por refeições personalizadas também vai crescer. Com o aumento da consciência sobre as preferências alimentares individuais, os restaurantes estão a adaptar-se para oferecer opções de refeições personalizadas e customizáveis, que atendam às necessidades específicas de cada cliente. Estas são apenas algumas das tendências e "modas" que observamos no setor da restauração e estamos constantemente a estudar o mercado para identificar novas oportunidades e conceitos inovadores que possam surgir.

Projetos localizados a Norte

VE - Todos os projetos são localizados a norte por um motivo particular? Alguma ideia de expansão para outros pontos do país ou até para fora de Portugal?

CS - Atualmente, os projetos estão localizados maioritariamente a norte de Portugal devido a uma série de razões estratégicas, incluindo o facto de existir uma forte identidade cultural e gastronómica nesta região, bem como uma procura crescente por experiências gastronómicas autênticas e diversificadas. Além disso, o mercado nortenho oferece oportunidades interessantes devido ao seu dinamismo económico e ao crescente número de turistas que visitam a região. Mas,em 2018, abrimos um dos nossos espaços, The Best Port Wine Experience, no Time Out Market em Lisboa e é um sucesso. No futuro, não descartamos a possibilidade de expansão para outros pontos do país ou até para fora de Portugal. Estamos constantemente a avaliar novas oportunidades de negócio e a estudar a viabilidade de expandir a nossa presença para outras regiões, tanto a nível nacional como internacional. A nossa prioridade é garantir que qualquer expansão seja feita de forma sustentável e estratégica, de modo a manter a qualidade dos nossos serviços e a preservar a autenticidade e identidade dos nossos conceitos gastronómicos.

Possibilidade de expansão para outros pontos do país ou até para fora de Portugal

VE - Com mais de 10 anos de mercado, qual o vosso ritmo de crescimento em termos de resultados?

CS - O nosso ritmo de crescimento ao longo dos anos tem sido constante e sustentável, refletindo o nosso compromisso com a qualidade, inovação e satisfação do cliente. Em relação aos resultados alcançados em 2023, posso partilhar que alcançamos um aumento significativo nas vendas e na expansão da nossa presença no mercado. Para 2024, mantemos uma perspetiva otimista e ambiciosa, esperando continuar a crescer e a fortalecer a nossa posição no mercado, consolidando e otimizando os negócios atuais do nosso portfólio. Prevemos encerrar 2024 com um volume de vendas na ordem dos seis milhões de euros.

CAIMarketsCorner, desde sempre apostada na revitalização dos Mercados Tradicionais

A MarketsCorner foi fundada em 2013 e é hoje constituída por sete espaços de restauração – Hamburgueria do Mercado, Queijaria Portuguesa (dois espaços), TheBestPortWineExperience, Brunch Forever, Ervilha e, mais recentemente, a Sala de Prova no Time Out Market do Porto. Emprega perto de 40 pessoas, em diversas áreas, do atendimento ao cliente até à gestão de espaços e marketing. O seu fundador, Carlos Santos, iniciou a carreira profissional na gestão de centros comerciais, sempre com um "olhar atento para a evolução e tendências do comércio e da restauração em particular". Mesmo "quando os mercados tradicionais eram espaços antigos, não muito procurados, já lhe parecia óbvio "o potencial dos locais, assim como a necessidade da sua revitalização, até pela localização nos centros das cidades". Esteve sempre atento a oportunidades nestes locais e foi assim que surgiu a Hamburgueria do Mercado, o primeiro espaço de restauração no Mercado da Foz, dirigido a um público mais jovem.

Grupo Ageas cresce em Portugal

Em 2023, o Grupo Ageas Portugal registou um volume de negócios de cerca de 1,8 mil milhões de euros, nos ramos Vida e Não Vida. O ramo Não Vida obteve um incremento de 13% e o ramo de Vida apresentou uma queda de 18%.

Reforço da quota de mercado de Não Vida para 14,5%

"O ano de 2023, à semelhança do que já tínhamos antecipado, foi um período particularmente complexo com consequências significativas ao nível económico e social. Embora tenhamos conseguido, enquanto grupo segurador, manter a solidez financeira - e ainda aumentar a nossa oferta com o lançamento de mais uma marca, a Livo -, a permanência de um contexto de pressão inflacionista, de níveis elevados de taxas de juro, aliado a um contexto internacional de guerra na Europa e no Médio Oriente, não permitiu a tão esperada recuperação do crescimento económico", refere Steven Braekeveldt, CEO do Grupo Ageas Portugal.

Neste contexto, o Ramo Não Vida, onde se insere os seguros de bens patrimoniais, de responsabilidade e pessoais, obteve um incremento de 13%, alcançando-se, pela primeira vez, os mil milhões de euros, com a maior participação vinda dos ramos de Saúde (+15,7%), Automóvel (+10,2%) e Incêndio Outros Danos (+12,6%). Para este crescimento, contribuiu o aumento de preços em algumas linhas de negócio, um dos fatores responsáveis por fazer face ao reforço da frequência de sinistros e dos custos dos prestadores.

Em contrapartida, no que respeita ao Ramo de Vida - o qual abrange os seguros clássicos, como os de vida-risco, financeiros ou de fundos de investimento -, manteve a tendência verificada em 2022, e apresentou um decréscimo de cerca de 19%, para os 800 milhões de euros, motivado essencialmente pela venda de produtos tipo Unit Linked - que compreende os contratos de seguros ligados a fundos de investimento. No entanto, esta diminuição foi parcialmente compensada pelo crescimento nos produtos de capitalização, com destaque para os Planos Poupança Reforma.

Quota de 33% no Fundo de Pensões

Na categoria de Fundos de Pensões, o Grupo atua através da Ageas Pensões, sendo líder de mercado com uma quota de 33% e um crescimento dos montantes geridos de 3,5% - contrariando a tendência de decréscimo verificada no mercado de -11%.

A quota de mercado do Ramo Vida fixou-se nos 16,2%, enquanto no Ramo Não Vida em 14,5%, reforçando a quota de mercado neste segmento (14,2% em 2022). No final de 2023, o rácio de solvência do Grupo Ageas Portugal foi de 268%, refletindo a estabilidade do Grupo.

Ainda que o volume de negócios do Grupo Ageas Portugal tenha sofrido uma redução face ao ano anterior, os resultados asseguram uma forte consolidação e robustez financeira. Com uma estratégia consistente e focada na satisfação dos clientes, o Grupo Ageas Portugal mantém-se preparado para enfrentar os desafios do mercado e continuar a crescer de forma sustentável nos próximos anos.

Grupo Ageas Portugal quer continuar a crescer de forma sustentável nos próximos anos.

Seguradora Mudum aumenta base de clientes

A Mudum, companhia de seguros detida pelo grupo Crédit Agricole Assurances, obteve no mercado nacional um resultado líquido de 3,8 milhões de euros e um rácio de solvência de 232%, no ano passado. A empresa refere que foi um ano de forte dinâmica comercial, alinhada com a estratégia do principal parceiro de distribuição, o grupo novobanco, tendo resultado num aumento de 5,5% da base de clientes e de 22% da atividade comercial de vendas totais.

SIBS e Carris disponibilizam pagamento com MB Way

Os passageiros da Carris podem utilizar o QR Code MB Way diretamente nos validadores para adquirir e validar a tarifa de bordo de forma mais rápida, sem necessidade de numerário ou bilhetes em papel. Esta solução simplifica o processo de pagamento e contribui para a mobilidade e sustentabilidade ambiental. Para utilizar este serviço, os passageiros da Carris necessitam apenas de ler o QR Code MB Way nos validadores com o seu smartphone, num processo de pagamento totalmente digital.

Heróis PME com partilha de experiências

Acaba de estrear o primeiro episódio da série C.E.O. – Conversas entre Organizações, patrocinada pelos Heróis PME, uma iniciativa da Yunit Consulting. Uma série inédita de cinco episódios semanais com estreia à quarta-feira que pretende proporcionar a partilha de experiências e visões estratégicas entre PME. Conversas onde as empresas se sentam juntas e se dão a conhecer ao país e ao mundo através do parceiro Brands Channel, o canal oficial da Brands Community que nasceu em 2020 no YouTube com a ambição de ser uma fonte de inspiração empresarial, e que conta já com cerca de 10 mil subscritores.

Cada episódio será dedicado a um grande tema, inspirado nas diferentes categorias da iniciativa Heróis PME, e convoca as empresas finalistas do concurso a cruzarem abordagens sobre o mesmo. Um formato que conta com a co-moderação de um jornalista da equipa do Brands Channel e do representante de uma grande organização, trazendo também o olhar das grandes empresas. Tópicos relevantes para o desenvolvimento da inovação, sustentabilidade, internacionalização, transformação digital e prosperidade da economia portuguesa serão o farol destas conversas, dando oportunidade às PME de expor o seu trabalho e os argumentos que as tornam mais bem posicionadas para serem as grandes vencedoras.

O primeiro episódio já está disponível no Youtube

Estamos muito entusiasmados com o potencial desta iniciativa para impulsionar a inovação e o crescimento no setor empresarial" – afirma Bernardo Maciel, CEO da Yunit Consulting.

"A série C.E.O. – Conversas entre Organizações, patrocinada pelos Heróis PME, é uma iniciativa que visa fomentar a partilha de conhecimentos e experiências entre líderes empresariais. Acreditamos que através destas conversas podemos inspirar e fortalecer as micro, pequenas e médias empresas, que são a espinha dorsal da nossa economia. Esta série é uma oportunidade única para os CEO trocarem ideias, partilharem desafios comuns e construírem uma rede de apoio robusta. Estamos muito entusiasmados com o potencial desta iniciativa para impulsionar a inovação e o crescimento no setor empresarial" – afirma Bernardo Maciel, CEO da Yunit Consulting.

Por seu lado, Maria José Martins, diretora executiva do Brands Channel, reforça: "A primeira temporada da série C.E.O. - em parceria com os Heróis PME - tem como objetivo apresentar as diferentes categorias do projeto e as suas empresas finalistas. Uma série que pretende dar voz e visibilidade às pequenas e médias empresas, que têm muito poucas oportunidades de ter o mesmo palco que as grandes, permitindo a sua entrada no ecossistema de marcas representado pelo Brands Channel."

O primeiro episódio já está disponível no Youtube, no canal Brands Channel. Consulte em anexo as temáticas, os participantes e as datas de lançamento de todos os episódios.

Grupo Greenvolt expande atividade nos Açores

O Grupo Greenvolt, através da Greenvolt Next Portugal, prossegue o seu crescimento na Região Autónoma dos Açores, desta vez em parceria com o Grupo Finançor. Este projeto de grandes dimensões, que prevê a instalação de painéis solares fotovoltaicos em nove espaços distintos, desde hotéis a supermercados, mas também em fábricas do grupo, permitirá acelerar o plano de descarbonização e sustentabilidade da empresa açoriana.

A parceria entre a Greenvolt Next Portugal e o Grupo Finançor levará à instalação de um total de 3880 painéis solares através de um contrato de compra e venda de energia de longo prazo (Power Purchase Agreement ou PPA), num modelo de partilha de risco e benefícios. Estes painéis representam uma capacidade instalada de 2,1MW, permitindo gerar 2,6 GWh de energia limpa anualmente.

Serão abrangidas diversas instalações do Grupo Finançor, desde as unidades hoteleiras, como o Azoris Royal Garden, o Azoris Angra Garden e o Azoris Faial Garden, as lojas Sol-Mar, Pingo Doce e Recheio, assim como as várias unidades fábris que detém na região, como a fábrica de rações, a moagem ou a fábrica de bolachas Mulata.

"Esta parceria, que se materializa na implementação de soluções de geração de energia fotovoltaica, é representativa das oportunidades que as empresas portuguesas têm numa gestão proativa das suas necessidades energéticas, optando por modelos eficientes e de partilha de risco. Estamos muito satisfeitos por contribuirmos para um incremento da competitividade do Grupo Finançor, ao mesmo tempo que aceleramos a descarbonização das suas atividades", adiantou João Manso Neto, CEO da Greenvolt.

MARIA DOS ANJOS GUERRA
ADVOGADA
marianjosguerra-3012p@adv.oa.pt

DIREITO DE PROPRIEDADE

Prolongamento de construção por terreno alheio

ACESSÃO INDUSTRIAL IMOBILIÁRIA INVERTIDA

Quando estava a acabar de construir a minha casa num terreno que, em 2022, comprei para esse efeito, fui contatado por um vizinho que diz que as obras ocuparam cerca de dois metros de um terreno dele que confina com o meu.

Não obstante ter medido o meu terreno e ter verificado que confere com a área que consta de todos os documentos que lhe dizem respeito, para evitar problemas de vizinhança já propus ao vizinho comprar o terreno em questão, mas ele está mais interessado em que eu deite abaixo a parte da casa que ele acha que está construída no que é seu, o que me provocaria um grande prejuízo dado que a casa já está quase concluída.

Caso se comprove que ocupei parte do terreno do vizinho, será que ele pode obrigar-me a demolir a parte da minha casa que aí construí?

Sem prejuízo de averiguar devidamente quais os limites da propriedade que o leitor adquiriu, designadamente falando com os anteriores proprietários do terreno e outros vizinhos, se a paragem da obra provocar prejuízos ao leitor ele poderá prosseguir com a mesma pois ainda que o vizinho consiga vir a provar que houve ocupação de terreno alheio, tudo indica que o leitor não será obrigado a demolir.

Isto porque ainda que se venha a constatar que, efetivamente, a obra ocupa algum terreno alheio, o certo é que se trata da construção de um edifício em terreno próprio que foi ocupar uma parcela de terreno alheio, pelo que nos termos da lei o leitor poderá adquirir a propriedade do terreno ocupado, se provar que a ocupação foi feita de boa-fé e se tiverem decorrido três meses a contar do inicio da ocupação, sem oposição do proprietário vizinho.

Ora, dado que do teor da questão colocada se pressupõe que o leitor atuou de boa-fé e se, como diz, a construção está a ser concluída e só agora o vizinho se opôs à mesma, tudo indica que terão decorrido mais de três meses sem que tivesse havido qualquer oposição, pelo que, em último caso, para evitar a demolição poderá ser judicialmente peticionado o reconhecimento da acessão industrial imobiliária invertida.

Para o efeito a aquisição terá que ser requerida, pelo leitor, em processo judicial, no qual, depois de provado que o autor da obra desconhecia que o terreno era alheio e que não houve oposição do proprietário no referido prazo de três meses se determinará o pagamento do valor do terreno em questão e a reparação dos prejuízos causados, designadamente o valor da eventual depreciação do terreno restante.

De referir que a situação supradescrita, só operará, contudo, se a maior parte da construção do leitor estiver em terreno próprio e apenas um seu prolongamento se fizer em terreno alheio, o que parece ser o caso em análise.

MINISTRO DA ECONOMIA NA 61ª CAPITAL DO MÓVEL

Exportações de mobiliário ultrapassam 2000 milhões de euros

Pedro Reis, ministro da Economia, abriu a 61ª Capital do Móvel, que deorre até domingo no Pavilhão Carlos Lopes, em Lisboa. A abertura da feira contou ainda com a presença de Humberto Brito, presidente da Câmara Municipal de Paços de Ferreira, e Rita Pacheco, presidente da Associação Empresarial de Paços de Ferreira. O maior certame de mobiliário e decoração do país junta 30 grandes marcas para ditar todas as tendências do setor. Nos 40 anos da marca Capital do Móvel, o já emblemático certame vai contar com expositores de tamanho reforçado para melhorar a experiência do visitante. Recorde-se que, este ano, o setor ultrapassou o recorde de dois mil milhões de euros em vendas internacionais, motivo pelo qual vai lançar a campanha "Portuguese Capital of Furniture" e levar o epicentro do mobiliário nacional além-fronteiras. A nível nacional o setor conta com 4487 empresas de fabrico de mobiliário e de colchões, que dá emprego a cerca de 36 268 pessoas.

Rita Pacheco é presidente da Associação Empresarial de Paços de Ferreira, entidade promotora da Capital do Móvel.

AEPF promove indústria de mobiliário

A Associação Empresarial de Paços de Ferreira (AEPF) é a promotora da Capital do Móvel, certame que conta já com 60 edições e que é organizada no Porto e, mais recentemente, em Lisboa. Esta mostra recebe, em média, mais de cinco mil visitantes e reúne várias dezenas de empresas do setor, dando a conhecer as últimas tendências de mobiliário e decoração.

A AEPF tem como objetivo a promoção da competitividade das empresas e o desenvolvimento socioeconómico da região e distingue-se por ser multissetorial (mobiliário, têxtil, comércio e metalomecânica).

ENCONTRO APROXIMA ÁFRICA DE PORTUGAL

AEP e FOGECA promovem cooperação entre empresas portuguesas e africanas

A AEP – Associação Empresarial de Portugal e o FOGECA - Forum des Opérateurs pour la Garantie de l'Emergence Économique en Afrique organizaramm o 3.º Fórum de Negócios África-Portugal, que decorreu no Edifício de Serviços da AEP, em Leça da Palmeira.

O encontro contou com a presença de empresas de vários países africanos (Senegal, Gâmbia, Benim, Gabão, Costa do Marfim, Angola, Togo, Camarões, Congo, Argélia, Mali, Burkina Faso) e com uma delegação institucional, onde se destacam vários membros de governos.

A comitiva africana incluiu 60 empresas das áreas da construção, agro-negócio, infraestruturas, pesca, saúde, banca e serviços, comércio, comunicação, tecnologia, hidrocarbonetos e importação-exportação.

O atual ambiente de negócios vivido entre Portugal e os países de África Oeste motiva a concretização deste Fórum, que irá permitir desenvolver pontes estratégicas com este continente, identificando oportunidades de negócio e investimento para as empresas portuguesas. É uma chance para mostrar projetos concretos e atrair novos negócios, por isso, da parte da tarde, o programa do Fórum é totalmente dedicado a encontros B2B para fomentar o relacionamento empresarial entre os países envolvidos e o tecido empresarial nacional, explica Paulo Vaz, administrador da AEP.

O FOGECA foi criado em setembro de 2007 e tem sede em Dakar, no Senegal. Reúne mais de 300 membros e tem como objetivos a promoção da economia africana em todos os setores de atividade e o desenvolvimento de parcerias entre os operadores económicos africanos e os seus congéneres de outros continentes.

Heritage B acorda venda da Teka à Midea

O grupo Heritage B finalizou o acordo de venda da Teka ao grupo Midea. Esta transação permitirá à Teka melhorar e fortalecer a sua competitividade, enquanto salvaguarda o legado de uma marca com mais de 100 anos de história. O negócio está sujeito às aprovações exigidas pelas entidades reguladoras. A conclusão da negociação é esperada nos próximos meses. A Midea é um grupo tecnológico cotado em bolsa e que conta com mais de 190 mil colaboradores, com sede em Foshan, na província chinesa de Guangdong.

Restalia expande atividade no mercado português

Portugal converteu-se num dos mercados-chave da expansão da Restalia, empresa espanhola de restauração organizada. O crescimento da empresa em Portugal intensificou-se nos últimos anos, fechando 2023 com mais de 55 estabelecimentos operacionais das diferentes marcas da Restalia e com planos de expansão que visam superar as 100 unidades de negócio até 2025. Entretanto, para dar resposta a esta estratégia, a empresa abriu novos escritórios em Lisboa, no Parque das Nações.

Casos da Vida Judiciária

ANTÓNIO RAPOSO SUBTIL
Sócio RSA

Existe um "regime legal" de exploração de imóveis?

O legislador estabeleceu um regime jurídico excecional aplicável a formas específicas de contratos de exploração de imóveis para comércio e serviços em centros comerciais, no âmbito da resposta aos impactos económicos e sociais da pandemia Covid-19, remetendo as relações subordinadas ao contrato de arrendamento para a disciplina do Código Civil, muito diferente.

Foi apresentado como fundamento, para a mencionada medida excecional, que "a relação entre proprietários e lojistas nos conjuntos comerciais (nos termos do Decreto-Lei n.º 10/2015, vulgarmente conhecidos por centros comerciais, "retail parks", galerias comerciais entre outros) é subordinada em geral a uma forma contratual atípica, normalmente denominada de contratos de utilização de espaço comercial, cujas particularidades merecem um tratamento legislativo específico, que assegure um equilíbrio e uma repartição justa dos sacrifícios e prejuízos resultantes das medidas sanitárias de contenção da Pandemia Covid.

Os participantes do sector imobiliário não entenderam o caminho visado pelo legislador, ficaram assustados, confusos e o quadro normativo muito difícil de ser interpretado, sendo que as últimas alterações ao Balcão Nacional do Arrendamento (BNA) ao invés de reforçarem a eficiência nos despejos (execução por incumprimento contratual) tornaram evidente que é preferível celebrar qualquer contrato, menos de arrendamento, por ser este o contrato (regime legal) que tem sido o alvo preferencial dos Governos, para intervir no sector imobiliário.

Existem muitas formas de exploração de imóveis (habitacionais e não habitacionais) para além do contrato de arrendamento, disciplinado pelo conjunto normativo (designado por regime do novo arrendamento urbano), recentemente, integrado no Código Civil, que tem sofrido inúmeras alterações geradoras de grandes dificuldades interpretativas, em especial as que têm por objecto os diversos regimes transitórios.

A Lei de Bases da Habitação (LBH), regulamentado em finais de 2021, que ficou nos seus princípios estruturantes esquecida, apontava como objectivo um regime de execução dos incumprimentos contratuais uniforme e suportado em regras compreensíveis, mas em que os senhorios não seriam os únicos a suportar os respectivos custos, que permitisse reforçar a confiança e segurança jurídica na celebração de contratos de arrendamento.

> **"Sem uma uniformização dos regimes de gestão e exploração de imóveis (...) não será viável que o mercado imobiliário reduza a taxa de risco e aumente o nível de segurança jurídica, pressupostos indispensáveis para ocorrer uma redução do valor das rendas..."**

A confusão foi grande e muitos processos ainda estão pendentes em tribunal, por completa inconsistência das opções tomadas e dificuldades na separação do regime do arrendando urbano das outras formas de exploração de imóveis não habitacionais, com as inevitáveis consequências ao nível da instabilidade gerada no mercado imobiliário dito não residencial.

Ainda em 2023, para contrariar a tendência do aumento dos preços de venda e valor das rendas de imóveis habitacionais, o legislador criou o denominado "arrendamento forçado", fixou limites ao aumento das rendas dos contratos em vigor e quase que extinguiu o alojamento local, entre outras medidas integradas no designado programa "Mais Habitação", sem avaliar o impacto negativo na confiança dos investidores e senhorios, que como está, hoje, demostrado reduziu a oferta (imóveis disponíveis) ao invés de reduzir os preços e rendas.

Importa realçar que, hoje, existem empreendimentos turísticos, na modalidade de aldeamentos ou apartamentos turísticos, que são geridos e explorados sob a forma de contrato de cedência de unidades de alojamento (estruturalmente habitações), mas que em nada se diferenciam de arrendamentos habitacionais, apesar das limitações impostas pelo regime legal dos empreendimentos turísticos.

Sendo menos urgente, mas igualmente relevante ao nível da confiança e segurança jurídica, o arrendamento de imóveis não habitacionais, que podem seguir o regime atípico do "contrato de utilização de loja", entre outros, merece uma intervenção legislativa adequada, prometida há muitos anos, pois actualmente o regime do arrendamento urbano previsto no Código Civil é utilizado como subsidiário.

Outras figuras, com regimes legais específicos, como a locação financeira ou o time-sharing, beneficiam de mecanismos de execução dos incumprimentos mais coercivos e eficientes, o que, hoje, não se entende qual a justificação, mas torna incoerente o sistema normativo português, em particular quando existem intervenientes estrangeiros para quem a liberdade contratual é um princípio fundamental.

Na reunião extraordinária do Conselho de Ministros, de 27 de maio, foi aprovado um conjunto de medidas com impacto no arrendamento e no alojamento local, entre as quais se destacam um decreto-lei que revoga o regime do arrendamento forçado de habitações devolutas, uma proposta de lei de autorização legislativa que revoga a contribuição extraordinária sobre os imóveis em alojamento local (CEAL) e um decreto-lei que altera o regime jurídico do alojamento local.

Mais uma vez, o legislador vai mexer no regime do arrendamento, dar umas "bicadas" no regime do alojamento local e, sabendo a enorme relevância dessa vertente, deixar à deriva o regime processual dos despejos (execução em caso de incumprimento contratual), não afastando a ameaça de que um próximo Governo poderá voltar a intervir no sector imobiliário sem respeitar direitos adquiridos e reduzindo a liberdade contratual a limites inadmissíveis em países desenvolvidos.

Sem uma uniformização dos regimes de gestão e exploração de imóveis, em especial na vertente do seu incumprimento, fixando um procedimento urgente e regras de penalização da violação dos contratos, não será viável que o mercado imobiliário reduza a taxa de risco e aumente o nível de segurança jurídica, pressupostos indispensáveis para ocorrer uma redução do valor das rendas (contrapartida de cedência do gozo de um imóvel).

Efetivamente, em Portugal não existe um regime de gestão e exploração de imóveis, nem o normativo existente no Código Civil e no Código do Processo Civil constitui uma base estável (aplicação supletiva), que permita reduzir a instabilidade e insegurança jurídica. Se precisamos de um Código da Construção também precisamos de um Código da Exploração de Imóveis.

JOSÉ MARTINO
Consultor em Desenvolvimento Territorial

Plano Nacional da Água 2025

Filipe Duarte Santos, professor catedrático jubilado e presidente Conselho Nacional do Ambiente e do Desenvolvimento Sustentável desde 2017, uma autoridade mundial em alterações climáticas e água, assinou recentemente, no Público, um artigo com título "É urgente criar resiliência no setor agro-florestal e recursos hídricos em Portugal".

É paradigmático o estado da arte da gestão da água e recursos hídricos na sua tripla utilização urbana, agrícola e industrial.

Há uma ausência de planeamento global e regional, inexistência da autoestrada da água potável.

É inaceitável que Viseu ainda não tenha abastecimento permanente água a partir do Douro.

Espera-se que, em 2027/2028, milhares de aldeias sejam abastecidas com autotanques, -esta frase escrita pelo Professor no citado artigo, espelha a incompetência e a falta de defesa do interesse público de quem nos governou nos últimos anos.

"Tenho dificuldade em entender como a existência de perdas médias de água de 30% no setor urbano de um país que luta com escassez de água em parte do seu território não gera maior atenção e ação prioritária e rápida", diz ainda.

O atual governo vai elaborar o Plano Nacional da Água (PNA2025) e apresentá-lo no final deste ano.

O perito escreve que se sente feliz pelo governo o ter anunciado em 22 maio último e pelo tempo para o concluir.

Para além do PNA2025, Portugal necessita de revisitar a legislação e melhorá-la para fazer os investimentos que são necessários neste setor.

Continuo a defender como as soluções mais seguras, a construção de elevado número de dessalinizadoras, no Litoral, desde Vila Real de Santo António a Peniche.

Lembro que os custos energéticos, um dos maiores componentes do custo de produção desta origem de água, estão a reduzir-se e irão continuar a descer pelo incremento da produção de energias renováveis, pelo que, em meia dúzia de anos, o custo para o consumidor é igual independentemente da origem da água.

Portugal deve avançar com um cluster de transformação da água do mar em água para qualquer tipo de uso e juntar-lhe I&D.

O desenvolvimento desta estratégia trará enormes oportunidades de exportar tecnologia. O PNA2025 deve apostar forte neste setor!

DPD investe 30 milhões em novo hub

A DPD, empresa de transporte expresso, inaugurou o seu novo hub de distribuição de encomendas em Loures. A aposta no novo centro faz parte do plano de expansão da empresa, que estima fechar o ano de 2024 com uma faturação na ordem dos 115 milhões de euros em Portugal, apenas na atividade de transporte expresso. Portugal foi um dos países em que o grupo Geopost mais cresceu no ano passado. O investimento rondou os 30 milhões de euros.

Your Finance reforça aposta nos serviços de apoio às empresas

A Your Finance anunciou uma nova iniciativa estratégica para potenciar a sua oferta de apoio de serviços administrativos, com destaque para as soluções chave na mão adaptadas às necessidades específicas de cada empresa. Esta iniciativa surge com o objetivo de desenvolver propostas "tailor-made", assegurando que cada solução está alinhada com os objetivos e desafios específicos de cada empresa. A empresa conta com uma ampla carteira de oferta.

LUÍS CAPÃO, PRESIDENTE DA ALU, AFIRMA

"Municípios devem ser ressarcidos do ecovalor dos resíduos"

"O poder local é o mais forte suporte do ambiente", diz Luís Capão presidente da ALU – Associação de Limpeza Urbana e administrador executivo da Cascais Ambiente.
Luís Capão defende que os municípios recebam 200 milhões de euros anuais obtidos pelas entidades gestoras de embalagens de vidro, plásticos, alumínio e cartão.
A limpeza urbana contribuiu, em 2022, para a criação de mais de 556 milhões de euros de valor acrescentado bruto para o país e mais de 21 mil pessoas trabalham direta e indiretamente no setor.

VÍTOR NORINHA
vnorinha@grupovidaeconomica.pt

"É essencial valorizar financeiramente os biorresíduos", adiante Luís Capão.

Vida Económica - Que trabalho desenvolve a ALU e quais os objetivos das visitas técnicas que estão a ser feitas aos municípios?

Luís Capão - A ALU tem como missão a valorização da atividade de Limpeza Urbana e o reconhecimento da sua importância para a sustentabilidade dos territórios e para uma melhor qualidade de vida das populações. Estas visitas técnicas enquadram-se numa estratégia de dinamização do setor, promoção do debate e criação de conhecimento.

VE – Que peso tem a limpeza urbana na atividade das autarquias?

LC - O poder local é o mais forte suporte do ambiente.

No final do ano passado, atualizámos o estudo "A importância e impacte do sector da Limpeza Urbana em Portugal", apresentado pela primeira vez em 2021, que mostrou que a Limpeza Urbana é a principal atividade ambiental a cargo das autarquias e que tem um peso económico e social elevado, o que se explica também por ser uma atividade intensiva em recursos humanos.

VE - Qual o impacto na valorização do território e no bem-estar das populações a boa gestão dos resíduos urbanos?

LC - Quando é eficaz, a limpeza urbana torna os territórios mais atrativos. Há um impacto imediato na perceção da qualidade de vida das pessoas e isso reflete-se na fixação de população qualificada, na consequente dinamização económica, na valorização do património e da propriedade privada e na atração para o turismo, uma componente importantíssima do PIB nacional.

A limpeza urbana tem também impactos na saúde das populações.

VE - Em termos económicos quanto vale em termos nacionais o negócio dos resíduos urbanos e quantos trabalhadores envolve?

LC - A limpeza urbana contribuiu, em 2022, para a criação de mais de 556 milhões de euros de valor acrescentado bruto para o país e mais de 12 mil pessoas trabalham diretamente no setor, sendo que outros nove mil postos de trabalho são criados indiretamente. Importa também olhar para os custos da limpeza urbana, que, tal como a maioria das outras atividades, ficou mais cara nestes últimos anos, custando agora 39 euros/habitante/ano. A recolha de resíduos tem um valor semelhante. No seu conjunto limpeza urbana e recolha de resíduos geram 1122 milhões de euros por ano.

> "Limpeza urbana e recolha de resíduos geram 1122 milhões de euros por ano"

VE - Globalmente os municípios estão a caminhar para os objetivos em termos de tratamento de desperdícios, ou estão a divergir?

LC - O objetivo é comum, além de ser obrigatório. O PERSU 2030 veio alterar a fórmula de cálculo das taxas de reciclagem e com isso elevar a fasquia. Os municípios e os sistemas de tratamento em alta estão cientes destes novos desafios. Mas há oportunidades no momento que vivemos para toda a cadeia de valor.

Valorização de resíduos

VE - É possível monetizar os resíduos biodegradáveis?

LC - É essencial valorizar financeiramente os biorresíduos (e todos os resíduos) refletindo o retorno que geram estas matérias-primas ou nas faturas ou na remuneração pelos bons comportamentos ambientais. Por cada tonelada de biorresíduos, produzimos atualmente 332 kWh de energia eléctrica e 148 kg de composto, na central da Tratolixo. Em 2023 foi possível produzir, apenas com a recolha de biorresíduos de Cascais, 1,4 milhão kWh de energia elétrica, o equivalente ao consumo anual de 1135 casas. Quando conseguirmos ganhar escala a nível nacional vamos seguramente ter de construir um sistema justo para o produtor-separador-consumidor.

VE - Que inovações estão a ser introduzidas a nível da higiene urbana?

LC - Reduzir a pegada carbónica é uma das grandes necessidades do momento e, por isso, há uma tendência evidente para a eletrificação dos equipamentos, desde as varredoras aos camiões de recolha e até às papeleiras, com modelos que dispõem já de sensores de enchimento e de sistemas de compactação que funcionam a energia solar. O teste para o hidrogénio gerado por resíduos e utilizado como força motriz de viaturas de limpeza e recolha está em curso. Vemos também o aparecimento de sistemas que minimizem o uso de recursos hídricos, que será uma grande preocupação muito em breve, nomeadamente a reciclagem de águas residuais para lavagem de ruas.

> "Quando é eficaz, a limpeza urbana torna os territórios mais atrativos"

VE - E quanto às novas tecnologias?

LC - Outra tendência está no uso de novas tecnologias como inteligência artificial, blockchain, drones, etc. A deteção de ADN nos resíduos, nomeadamente nos dejetos dos animais, é outra inovação que queremos explorar. A ADN canino esteve em exposição neste último ENLU, com esta tecnologia, e vimos muitos municípios interessados.

A limpeza urbana e o setor dos resíduos não estão alienados da enorme digitalização que acontece na sociedade e na gestão das cidades e a recolha e analítica de dados estão também cada vez mais presentes, permitindo aos gestores tomarem decisões mais informadas e que poupem recursos financeiros, ambientais e humanos.

Municípios querem 200 milhões do ecovalor

"A Associação Limpeza Urbana defende que os municípios devem ser ressarcidos do ecovalor dos resíduos que são recolhidos na atividade dos nossos associados. Os municípios deverão receber cerca de 200 milhões de euros das entidades gestoras de embalagens de vidro, plástico alumínio e cartão, e das demais entidades que se estão a formar no âmbito da Responsabilidade Alargada do Produtor (RAP)", afirma Luís Capão.

"A Electrão já assumiu que os plásticos de uso único, nos quais se enquadram embalagens de comida e beatas, por exemplo, representam um custo de 12 milhões de euros para os municípios se a ponderação for feita em peso. Mas há mais empresas produtoras de resíduos de várias fileiras estão a organizar-se para a formação de novas entidades gestoras no âmbito da RAP, dos têxteis, às beatas, passando pelas cápsulas de café, o que significa que a valorização de mais materiais está para breve. Creio que quando essa devolução do ecovalor for feito aos municípios, teremos mais capacidade para aumentar a capacidade de tratamento dos resíduos", conclui.

JON FATH, COFUNDADOR E CEO DA RAUVA, DEFENDE

Nova plataforma da Rauva permite benefícios para utilizadores e contabilistas

A Rauva, uma plataforma de gestão financeira integrada para PME em Portugal, lançou recentemente uma funcionalidade de integração com a contabilidade que possibilita aos utilizadores e contabilistas o acesso a toda uma série de dados. O que permite tomar decisões mais informadas e estratégicas. Trata-se de uma ferramenta benéfica para os utilizadores e os contabilistas – referiu à Vida Económica Jon Fath, cofundador e CEO da Rauva.

Aos contabilistas é disponibilizada uma ferramenta que lhes permite ter uma visão instantânea da situação financeira dos seus clientes, de acordo com Jon Fath.

Vida Económica - Em que consiste a nova ferramenta lançada pela Rauva?

Jon Fath - Um dos desafios mais comuns de ter um negócio é garantir a conformidade com as leis fiscais e certificar que toda a documentação necessária é partilhada com o contabilista, mantendo tudo atualizado. Ter uma visão em tempo real das finanças é uma vantagem competitiva que permite poupar tempo e, consequentemente, dinheiro. Além disso, a gestão eficiente dos documentos permite que as empresas maximizem a sua eficiência fiscal. Para resolver este problema, a Rauva, sendo a primeira plataforma de gestão financeira integrada para pequenas e médias empresas em Portugal, implementou recentemente uma funcionalidade de integração com a contabilidade que possibilita aos utilizadores e contabilistas o acesso instantâneo a dados transacionais, faturas, comprovativos de despesas e demais documentos relevantes dos negócios, em tempo real, permitindo-lhes tomar decisões mais informadas e estratégicas. Além disso, assegura a partilha e edição colaborativas de ficheiros, num ambiente seguro e protegido, eliminando a necessidade de enviar documentos sensíveis por correio eletrónico e garantindo uma comunicação eficiente entre o utilizador e o contabilista, poupando tempo e impulsionando a produtividade de ambos. É uma ferramenta que integra também um chat que permite uma melhor comunicação entre contabilistas e empreendedores ao possibilitar a troca de mensagens e o esclarecimento de dúvidas. Estamos também a desenvolver, recorrendo à Inteligência Artificial (IA), uma solução para automatizar o processo de reconciliação bancária e integração documental de faturas e transações, o que eliminará a necessidade de intervenção manual dos empresários e contabilistas.

Plataforma reduz tempo gasto com a gestão contabilística

VE – Até que ponto é benéfica para os utilizadores?

JF - Esta funcionalidade integrada de contabilidade é benéfica tanto para os utilizadores como para os contabilistas. Aos primeiros permite uma tomada de decisões mais informada e reduz o tempo gasto com a gestão contabilística através da simplificação e otimização das suas operações financeiras. Conectando-os a um contabilista especializado no seu setor que compreende a sua atividade e o seu tipo de negócios, garantimos uma jornada fiscal livre de preocupações e em conformidade com a legislação. Aos contabilistas estamos a disponibilizar uma ferramenta que lhes permite ter uma visão instantânea da situação financeira dos seus clientes, com quem podem comunicar mais facilmente e em tempo real em caso de dúvidas. Ao mesmo tempo, o processo de reconciliação bancária e integração documental potenciado por IA descomplica-lhes a vida, uma vez que atualmente dedicam quase metade do seu tempo em tarefas rotineiras e, desta forma, podem otimizar o processo e ganhar tempo para atuar mais estrategicamente no negócio dos seus clientes.

VE – A Rauva tem outros projetos para lançar em breve?

JF - Em breve, lançaremos a versão desktop da nossa plataforma, a qual permitirá que os empresários possam aceder às mesmas funcionalidades da mobile app diretamente no computador, onde será mais fácil emitir faturas, anexar comprovativos de despesas e realizar transações. Assim, os empresários terão a flexibilidade de gerir as suas finanças tanto na palma da mão, através da aplicação do telemóvel, como no computador, na versão Web.

Empreendedorismo acessível

VE – Como opera a Rauva no mercado?

JF - A Rauva é a primeira plataforma portuguesa de gestão financeira integrada para PME que permite a um empresário gerir facilmente as suas finanças e obter uma visão completa do seu negócio. Desde o início que o nosso objetivo é tornar o empreendedorismo acessível a todos. Através de um processo de onboarding simples e 100% digital, a Rauva é a única solução integrada em Portugal que combina contas empresariais, pagamentos, transferências SEPA instantâneas, gratuitas e ilimitadas através da app, cartões de débito, faturas certificadas em conformidade com a Autoridade Tributária, gestão de despesas e serviços de contabilidade certificados. Além disso, para os aspirantes a empreendedores que ainda não têm a empresa constituída, a Rauva oferece o serviço de criação de empresas de forma 100% digital. Apenas após um ano de lançamento, já ajudámos 3000 empresas e estamos a auxiliar na criação de uma empresa por hora em Portugal, atualmente. Além disso, acumulámos conquistas significativas junto do ecossistema e contamos com uma equipa de quase 70 trabalhadores de 11 nacionalidades diferentes. Continuamos a crescer e de momento estamos a contratar para 20 posições, incluindo contabilistas. A nossa missão é continuarmos a transformar o setor empresarial e ajudar os pequenos empreendedores com soluções inovadoras, menos burocráticas e mais eficientes. Queremos garantir que os empresários têm todas as ferramentas e recursos de que necessitam para prosperar nos seus negócios e, consequentemente, a economia.

Em breve será lançada a versão desktop

VE – Quais os principais problemas que se colocam à vossa atividade?

JF - A literacia financeira em Portugal ainda é baixa, pelo que a Rauva tem investido na educação do mercado, nomeadamente ao esclarecer as vantagens e mostrar a facilidade de uso de uma solução integrada. Outro desafio prende-se com a manutenção de uma infraestrutura tecnológica robusta, que agregue e suporte as várias funcionalidades que oferecemos, desde a contabilidade à gestão de despesas e emissão de faturadas certificadas. Para lhe dar resposta, investimos continuamente em tecnologia, segurança e numa equipa técnica qualificada. O apoio ao cliente é também crucial e, portanto, a Rauva procura assegurar que os utilizadores recebam uma orientação rápida e adequada para resolver quaisquer problemas ou dúvidas que possam surgir.

VE – Não existe já muita concorrência no mercado?

JF - Embora exista concorrência fragmentada no mercado, a Rauva destaca-se por ser a única plataforma portuguesa de gestão financeira integrada para PME que oferece, num único local, uma variedade de serviços essenciais para quem tem ou quer criar um negócio, eliminando a necessidade de usar múltiplas aplicações para diferentes serviços financeiros, incluindo serviços de contabilidade que ajudem os empresários a gerir as finanças dos seus negócios. Esta nova ferramenta é um dos módulos que a Rauva disponibiliza aos empreendedores e tem como principal objetivo dar ao contabilista uma visibilidade completa da conta do utilizador, facilitar a troca de documentos, a comunicação entre ambos e, sobretudo, o tempo despendido com estas tarefas através de uma solução de IA para automatizar o processo de reconciliação bancária e integração de documentos. Além destes serviços, a Rauva auxilia também os aspirantes a empresários a abrirem as suas empresas em Portugal, com o apoio de uma equipa de especialistas que os orienta em todos os passos deste processo.

Porto de Aveiro abre concurso para armazenamento de combustíveis

O Porto de Aveiro abriu concurso público para concessão de uso privativo de duas parcelas dominiais no Terminal de Granéis Líquidos, com áreas de 50 mil e 38 mil m2, para construção de parques de armazenagem de combustíveis líquidos. Este concurso surge no seguimento da publicitação das parcelas disponíveis e da manifestação de interesse por mais do que uma entidade em cada uma das áreas em apreço.

EMPRESAS

CARLOS JESUS, DIRETOR-GERAL DA COLT PORTUGAL, CONSIDERA

Portugal é um grande hub de comunicações a nível mundial

A Colt está a equacionar a possibilidade de fazer novos investimentos em Portugal, nas zonas de amarração dos cabos submarinos – avança à "Vida Económica" Carlos Jesus, "country manager" e VP Global Service Delivery da Colt Portugal.
Irão entrar em total funcionamento três novos cabos submarinos (Ellalink, Equiano e 2Africa) que "aterram" em Portugal, elevando a capacidade para cinco cabos submarinos ligando a Europa à África e às Américas. O que, segundo Carlos Jesus, "representa um importante reforço do poder do hub de conectividade português.
Até ao momento, a Colt investiu mais de 105 milhões de euros no mercado nacional.

Vida Económica - Quais são as principais vertentes da atividade da Colt em Portugal?

Carlos Jesus - A Colt Technology Services (Colt) é uma empresa multinacional de infraestruturas digitais que hoje atua em 40 países, possui mais de seis mil colaboradores e mais de 80 escritórios em todo o mundo, dispondo de uma ampla infraestrutura digital que liga 32 mil edifícios em 230 cidades, mais de 50 Redes de Área Metropolitana e mais de 250 PoPs (Pontos de Presença) nas regiões da Europa, Ásia, Médio Oriente, África, e os maiores centros de negócios da América do Norte.

Estamos presentes em Portugal como subsidiária há mais de 20 anos. Até agora investimos mais de 105 milhões de euros no mercado nacional, na nossa infraestrutura de comunicações, na nossa rede de fibra ótica de alta velocidade e na contratação de recursos humanos altamente especializados, para ampliarmos a capacidade da operação portuguesa e do "hub" nacional que liga a Europa ao resto do mundo.

Em 2022 foi feito um importante investimento adicional de mais cinco milhões de euros na expansão da capacidade da nossa rede internacional de longa distância e numa nova ligação ao datacenter da REN em Riba d'Ave, cuja implementação foi concluída no ano passado.

A Colt possui hoje em Portugal três centros de competência, duas redes de área metropolitana (MAN – Lisboa e Porto), 830 km de rede de fibra ótica, e disponibiliza também 1700 km adicionais de rede de longa distância através da sua IQ Network, ligando 13 data centers, mais de 777 edifícios e oito parques industriais em Lisboa, Porto, Oeiras, Sintra, Vila Nova de Gaia e Maia.

"A infraestrutura de telecomunicações existente em Portugal é um fator de atração para novos projetos".

VE - De que forma os serviços e produtos da Colt contribuem para o aumento da produtividade das empresas portuguesas?

CJ - Ajudamos as empresas no processo de adoção e integração de tecnologias digitais nas suas atividades, processos, produtos e serviços, tendo em vista melhorar o seu desempenho, a eficiência, a competitividade e o valor, permitindo que se adaptem a novos cenários e aos desafios do mercado como a globalização, a personalização, a mobilidade, a sustentabilidade, a segurança e a regulação.

A Colt tem feito investimentos significativos no nosso país, quer em pessoas nos diversos centros de competência que possui, quer em infraestruturas e rede para ajudar as empresas portuguesas a concretizarem os seus processos de transformação digital e a internacionalização dos seus negócios, bem como para apoiar as empresas estrangeiras que decidiram vir para Portugal.

Para tal disponibilizamos em Portugal uma ampla gama de produtos e serviços, incluindo o Secure Access Service Edge (SASE), oferecemos uma rede convergente e capacidade de segurança como serviço, incluindo SD-WAN, bem comoo Colt Inteligent Ccommunications (MS Teams ferramentas de colaboração, etc), os CCaaS (contact centre as s service), eo Direct Cloud Access.

Na sequência da implementação que fizemos da tecnologia 800 G na banda L da rede terrestre, utilizando o controlador de domínio Reconfigurable Line System (RLS) e o Manage, Control and Plan (MCP) da Ciena na nossa rede para duplicar a sua capacidade, a Colt fez um investimento adicional de cinco milhões de euros em Portugal, que ficou concluído em 2023. Deste modo, expandimos ainda mais esta tecnologia e otimizámos as ligações Lisboa-Madrid e Lisboa-Porto-Madrid.

Este investimento, parte da estratégia de expansão contínua da nossa rede para aumentar a sua capilaridade, reforçou o compromisso que temos com Portugal, em particular, e na Península Ibérica, em geral. Uma região que se destaca como um grande hub de comunicações a nível mundial, e onde a Colt pretende reforçar a sua posição de liderança. Foi também por isto que escolhemos a ligação Lisboa/Madrid para implementar, pela primeira vez, uma tecnologia única da Ciena que veio duplicar a capacidade de transmissão dos dados na rede.

VE - A cibersegurança é a maior prioridade em termos de investimento?

CJ - A Colt está fortemente empenhada em manter uma posição de liderança também no que diz respeito à segurança e proteção de dados. No final de 2021 fomos a primeira empresa do setor das telecomunicações em todo o mundo a obter a certificação máxima das regras de proteção, segurança e privacidade dos dados por parte do oficial do Comité Europeu para Proteção de Dados (CEPD).

A cibersegurança é uma área estratégica para o desenvolvimento das tecnologias de informação e comunicação, pois envolve a proteção de dados, a confiança dos utilizadores, a prevenção de ataques e a resiliência dos sistemas, e é um requisito fundamental para a implementação de outras tecnologias emergentes, tais como o 5G, o IoT, a IA e a computação em nuvem, que trazem novos desafios e oportunidades para o nosso país. Pelo que, não só é muito importante para nós, como para os nossos clientes integrando a sua lista de prioridades para este ano.

Três novos cabos submarinos (Ellalink, Equiano e 2Africa) "aterram" em Portugal

VE- A infraestrutura de telecomunicações existente em Portugal é um fator de atração para novos projetos?

CJ - Sim, a infraestrutura de telecomunicações existente em Portugal é um fator de atração para novos projetos.

Somos uma verdadeira porta de entrada para a Europa, uma via direta de acesso das empresas de todo o mundo a um mercado de mais de 750 milhões de potenciais consumidores. Portugal, seja pelas rotas das comunicações terrestres que permite e potencia ligando a Península Ibérica ao Norte da Europa, seja porque possui vários centros de amarração dos cabos submarinos que garantem as comunicações da Europa com as Américas, a África e a Ásia, tem um papel cada vez mais relevante no desenvolvimento das comunicações à escala global.

Atualmente existem mais de 400 cabos submarinos em serviço em todo o mundo. Até 2025, serão adicionados mais 45 cabos. E esta capacidade irá aumentar significativamente nos próximos anos, visto que irão entrar em total funcionamento três novos cabos submarinos (Ellalink, Equiano e 2Africa) que aterram em Portugal, elevando a capacidade para cinco cabos submarinos ligando a Europa à África e às Américas. O que representa um importante reforço do poder do hub de conectividade português.

Se tivermos em conta que, a par disto, os investimentos em infraestrutura de banda larga e digitais têm sido muito intensos no nosso país e que nos últimos 10 anos, a economia digital do país tem registado um crescimento sem precedentes, é fácil compreender que desfrutamos de uma oportunidade única para fomentarmos o investimento em centros de dados, serviços de cloud e de edge computing - as tecnologias do futuro, em Portugal e para sermos um destino atraente para empresas que pretendem desenvolver e testar soluções tecnológicas avançadas em diferentes setores, como saúde, educação, energia, mobilidade, turismo, entre outros.

A Colt está atenta a esta evolução e a equacionar a possibilidade de fazer novos investimentos nas zonas de amarração portuguesas, e possui ligações a vários cabos submarinos permitindo que os seus clientes possam fazer subligações aos cabos existentes. Desta forma satisfazemos as necessidades de comunicações internacionais dos nossos clientes nos cabos submarinos que já estão amarrados e contribuímos para criar uma malha de comunicações globais integradas cada vez mais ampla.

EMPRESAS

VIAGENS NA MINHA TERRA

António de Souza-Cardoso
Presidente da AGAVI

O que vou comer?

Barriga precisa-se!

Regressamos sempre com gosto cerimonial à Vila da Golegã. Onde um vínculo familiar com muito boas memórias nos convoca para o carinhoso imaginário da Família, do cavalo e da sua nobreza.

A Golegã continua elegante, indiferente ao tempo, no aguardo sereno das festas. E essa tranquilidade é generosa para quem foge da explosão das grandes metrópoles, da sua ansiedade e agitação.

Ir a pé a quase tudo, vasculhar na vida de Carlos Relvas um dos pioneiros europeus da fotografia ou visitar com a merecida devoção a Igreja Matriz, com um dos pórticos mais bonitos de Portugal, são exemplos de um privilégio para quem quer conhecer a Golegã nos dias mornos que se vivem, muito para além do bulício das suas tão concorridas e celebradas feiras principais.

Fico sempre apreensivo quando me desloco sem conhecer minimamente, como era o caso, a oferta gastronómica. Deixei esse espinhoso encargo com meu querido amigo e anfitrião José Milheiro da Costa.

E uma das prescrições era este Barrigas. Casa bonita, airosa, que se prolongava depois de um corredor amplo, por duas salas luminosas separadas por vidro transparente. Numa estavam os lugares dos comensais, na outra, três grandes mesas postas a que já voltaremos. Amesendação simples, pós-covid, mas pelo menos sincera e agradável no serviço.

Nas três grandes mesas espreguiçavam-se travessas fundas e largas, prenhes de bons petiscos. Era o Buffet de entradas. A modalidade proposta era inteligente. Por um preço que não se pode dizer que não fosse justo, duas pessoas ou um seu multiplicador, partilhavam o acesso livre ao buffet, um prato de peixe ou de carne e o estimulante carrinho de sobremesas que víamos girar com alegria pelas mesas mais adiantadas. Dizia que a modalidade era inteligente porque todos os "jarretas" como nós têm mais fome que barriga, mais caminho do que perna, enfim no final, mais perspetiva e ambição do que verdade e concretização.

A mesa das entradas que não consigo descrever plenamente tinha uma favas luzidias onde só sobrava a casca, umas sardinhas pequeninas de escabeche, bem feito, talvez a pedir um pouco mais de acidez, um polvo em pedaços pequenos de sabor exuberante, muitos enchidos de variada ordem, onde a alheira me captou a atenção, Um caldo de ervilhas com carne e enchidos que fazia um belíssimo ragoût, uma mesa de queijos com uma peculiar bola de milho, cogumelos, cenoura em vinagrete, o proverbial presunto de boa cura e assim num olhar largo da memória julgo que percorri a significância rica e generosas das mesas que nos convidavam para quase tudo.

Provei a sardinha, o ragoût de ervilhas, uma pizza já "rilhenta" como nós, o magnifico polvo, a alheira, a bola de milho encimada por um queijo honesto da região e as favas, esse monumento gastronómico onde só tive pena que não lhes tirassem a pele.

Os pratos de substância também tinham aparato. Ficamos de olho numa "posta ao carvão" com migas e batata frita e foi isso que os 4 acabamos por pedir, mas havia, bacalhau, peixe de mais de uma espécie, caril de gambas, fritada de camarão, naco de porco no carvão, bifinhos de novilho. Enfim, um desfilar de coisas boas que faziam perceber melhor a barriga que era exigida para uma profética visita a este Barrigas, A posta estava no ponto veio já laminada com ligeiro aroma ao fumo do carvão, vinha acolitada de umas batatas fritas de corte fino e umas migas sápidas e digestivas. Acompanhamos com um vinho da região que não deslustrava.

Ficou espaço pequeno para o bonito carrinho de sobremesas que lá girou, já cansado, para a nossa mesa – os pudins, a baba de camelo, a mousse de manga e de chocolate, davam nas vistas. Tivemos que, vencidos, ficar na fruta – o ananás, o melão, as cerejas e os morangos eram o que a época oferecia e pareceram-nos muito bem

Grande fim de semana na Golegã, com a fraterna e carinhosa companhia da Gracinha e do Zé e com a inefável peregrinação a este Barrigas que sai de sortes com duas orelhas e ruidosa ovação!

Associação Portuguesa para a Promoção da Gastronomia e Vinho, Produtos Regionais e Biodiversidade

O que vou beber?

A novidade dos Vinhos Borges

Produzido a partir de uma parcela de Gouveio, a grande novidade dos Vinhos Borges é o Gouveio Seleção Cota 300 Douro Branco.

Foi plantada a 300 metros de altitude na Quinta da Soalheira e no final da fermentação estagiou em borras finas, com battonage por 6 meses (um método que permite preservar toda a sua frescura e complexidade).

A variedade Gouveio apresenta uma excelente textura e acidez e açúcar. A tal cota de 300 metros conferiu a este vinho um equilíbrio perfeito entre aromas frutados e robustez.

O Borges Gouveio Seleção Cota 300, marcado pela sua acidez e frescura é uma excelente forma de celebrar o legado dos Vinhos Borges.

O que conhecer?

Rooftop para as tardes de verão

O Icon Bar Rooftop, no Hyatt Regency Lisboa, em Belém é ótimo para desfrutar de uma das melhores vistas sobre Lisboa.

Com uma excelente seleção de cocktails de assinatura e clássicos reinventados com ingredientes frescos, o Icon Bar & Rooftop apresenta uma novidade: a seleção de petiscos e pratos leves, da autoria do Chef do Hyatt Regency Lisboa.

As opções vão desde um Carpaccio de vitela com gema de ovo fumada e vinagrete trufado, a Ostras com molho Ponzo, Tataki de salmão com teriaki, a uma Foccacia com rosbife, mostarda e creme trufado ou Pitta vegetariana e kofta.

Aberto todos os dias entre as 17h e a 1h, este é o sítio ideal para celebrar fins de tarde de verão.

Viagens a outras terras

Nova edição do UVVA

O UVVA – Universo do Vinho Verde Amarante acontece na próxima semana, de 14 a 16 de junho.

A sétima edição deste evento acontece nos Claustros do Convento de São Gonçalo, em Amarante, e homenageia o Conselheiro António Cândido, uma personalidade do concelho, que se destacou como Procurador-Geral da Coroa.

Vão ser realizados showcookings, com diversos chefs como Vítor Matos, do restaurante Antiqvvm, no Porto.

Haverá diversas conversas sobre vinho, como os "Grandes vinhos da casta Avesso", "Conversas sobre o Vinho" ou "Espumantes e pét-nats dos Verdes.

Os melhores vinhos da região vão ser distinguidos com os prémios UVVA. Os jurados irão reunir na sexta-feira, dia 14 e os resultados serão divulgados no sábado, às 19 horas. Em destaque estão as categorias Grande Medalha de Ouro UVVA – Prémio Excelência UVVA, Prémio Mérito UVVA, Melhor Vinho UVVA, Melhor Vinho Espumante, Melhor Vinho Branco, Melhor Vinho Rosé, Melhor Vinho Tinto e Prémio António Lago Cerqueira, para o Melhor Vinho de Amarante.

O UVVA abre as portas na sexta-feira, dia 14 de junho, às 18h e encerra às 2h. No último dia, 16 de junho, o evento inicia às 17h e encerra às 22h.

Este será um ponto de encontro para os interessados no setor vitivinícola e gastronomia.

FISCALIDADE

Finanças demoram 22 dias a pagar reembolsos do IRS

O tempo médio de pagamento dos reembolsos do IRS tem subido desde que se iniciou o período de entrega da declaração deste imposto. Neste momento, o prazo médio de pagamento é de 22 dias, o que compara com um tempo médio de 15 dias no início do processo. A entrega das declarações teve início a 1 de abril e a termina a 30 de junho.

Adiado debate sobre redução do IVA na eletricidade

Os deputados do PSD utilizaram o instrumento do adiamento potestativo para adiarem para a próxima semana a discussão e votação na especialidade do projeto lei do PS para reduzir para a taxa de 6% o IVA na eletricidade, correspondente aos primeiros 200 kWh de cada mês.

O PSD decidiu adiar a discussão, de modo a que possam ser apresentadas propostas de alteração. Assim, a iniciativa voltará à discussão no próximo dia 19 de junho. A proposta que está na mesa das negociações prevê que a taxa reduzida passe a abranger o dobro da eletricidade consumida, sendo que atualmente apenas respeita aos primeiros 100 kWh. Para as famílias mais numerosas o valor duplica para 300 kWh. O PS estima que a redução vai recair sobre cerca de 3,4 milhões de consumidores.

Entretanto, a proposta (também do PS) de dedução das rendas seguiu o mesmo caminho. Trata-se do aumento para 800 euros da dedução à coleta de IRS dos custos com rendas de contratos para habitação. Neste momento, o máximo permitido é de 600 euros. O objetivo é que a medida se aplique a partir de 2025, isto é, que se reflita no IRS relativo aos rendimentos do ano que vem.

Carros elétricos chineses pagam mais imposto

A Comissão Europeia pretende avançar com uma forte tributação sobre os automóveis provenientes da China. O objetivo é aplicar uma taxa adicional média de 21% sobre as importações de veículos chineses. No entanto, pode subir até 38%, caso os construtores do gigante asiático não colaborem com Bruxelas na investigação sobre subsídios atribuídos pelo Governo daquele país.

As novas taxas deverão ser aplicadas sobre os 10% que já estavam em vigor na União Europeia. Hélder Pedro, secretário-geral da ACAP, admite que as novas taxas a aplicar sobre as importações chinesas terão um carácter temporário. É que o principal objetivo tem a ver com a intenção de chegar a acordo com a China sobre os subsídios atribuídos aos fabricantes. A medida deverá ser implementada entre 4 de julho e 4 de novembro, sendo, portanto, provisória. As conversações com a China terão lugar no âmbito da Organização Mundial do Comércio. A medida será então revista em novembro, tendo em conta os resultados das negociações.

O responsável da associação automóvel considera que se trata de "mais um sinal amarelo que a Europa quer dar para chegar a acordo com a China". Quanto a eventuais impactos nos preços de compra dos veículos elétricos, Hélder Pedro defende que tal dependerá das estratégias assumidas pelas empresas.

JOSÉ MOREIRA SIMÕES
Advogado Estagiário de Fiscal da PRA -Raposo, Sá Miranda & Associados

Benefícios fiscais para jovens na habitação: uma iniciativa louvável, mas com espaço para aperfeiçoamento

Os jovens portugueses enfrentam grandes dificuldades para comprar casa, devido a fatores como a precariedade laboral e os elevados preços da habitação. Segundo o estudo do Eurostat, a idade média para sair de casa dos pais é a mais alta da União Europeia, cerca de 33,6 anos, refletindo a incapacidade financeira de muitos jovens para adquirir uma casa.
Diante desse cenário, o governo português apresentou um conjunto de 30 medidas para enfrentar a crise na habitação, incluindo propostas específicas para ajudar os jovens a comprarem a sua primeira casa. Entre as medidas, destacam-se a isenção ou descontos no Imposto Municipal sobre Transmissões Onerosas de Imóveis (IMT) e no Imposto do Selo, a isenção do pagamento de emolumentos e uma garantia pública que cobre até 15% do valor do imóvel. Contudo, essas medidas vêm acompanhadas de limites específicos, tanto em termos do valor do imóvel quanto, no caso da garantia pública, de rendimentos.
Para jovens até 35 anos que adquirirem imóveis até 316.722 euros, haverá uma isenção total do IMT. Se o valor do imóvel ultrapassar esse montante, mas não exceder 633.453 euros, o IMT será cobrado apenas sobre a parte que ultrapassar os 316.722 euros. Imóveis acima de 633.453 euros não terão acesso a qualquer isenção. Paralelemente, os jovens também estarão isentos do Imposto do Selo, seguindo as mesmas condições do IMT.
Além da isenção de IMT e do Imposto do Selo, os jovens também estarão isentos do pagamento de emolumentos, aliviando ainda mais os encargos financeiros associados à compra da primeira casa.
Uma das medidas mais significativas é a introdução de uma garantia pública que ajudará os jovens a obter financiamento para a compra de imóveis. Atualmente, ao solicitar um crédito habitação, é necessário dispor de pelo menos 10% do valor do imóvel em capitais próprios, uma barreira significativa para muitos jovens que não têm poupanças suficientes. Com a nova medida, o Estado oferece uma garantia pública até 15% do valor do imóvel, permitindo que os jovens obtenham financiamento a 100%. Para usufruir desta medida, é necessário ter entre 18 e 35 anos, rendimentos anuais até ao oitavo escalão do IRS (81.199 euros), não possuir outros imóveis, não ter recorrido anteriormente a esta garantia estatal e o valor do imóvel não pode ultrapassar 450 mil euros.
Estas são as principais medidas do governo português para facilitar a compra da primeira casa pelos jovens, aliviando os custos iniciais e tornando o processo de financiamento mais acessível.
As medidas apresentadas pelo governo são louváveis, especialmente no contexto atual do mercado imobiliário, onde os jovens enfrentam grandes dificuldades para adquirir a sua primeira casa. A isenção de impostos como o IMT e o Imposto do Selo, juntamente com a garantia pública para facilitar o financiamento, são passos importantes que reduzem os encargos financeiros iniciais e promovem uma maior acessibilidade à habitação. Contudo, seria desejável que estas medidas fossem mais inclusivas, abrangendo um espectro mais amplo da população.

AGENDA FISCAL

JUNHO

Até ao dia 20

• IVA - Imposto sobre o valor acrescentado
- *Regime mensal* - Envio da Declaração Periódica, por transmissão eletrónica de dados, acompanhada dos anexos que se mostrem devidos, pelos sujeitos passivos do regime normal mensal, relativa às operações efetuadas em abril.
- *Declaração Recapitulativa* - Entrega da Declaração Recapitulativa pelos sujeitos passivos do regime normal mensal que tenham efetuado transmissões intracomunitárias de bens e/ou prestações de serviços noutros Estados Membros, no mês anterior, e para os sujeitos passivos do regime normal trimestral quando o total das transmissões intracomunitárias de bens a incluir na declaração tenha no trimestre em curso excedido o montante de € 50.000.

• Imposto de Selo
- Envio da Declaração Mensal de Imposto do Selo (DMIS) pelos sujeitos passivos que titulem atos, contratos, documento, títulos ou outros factos sujeitos a imposto do selo, ainda que dele isento, praticados no mês anterior.
- Entrega das importâncias liquidadas no mês de maio.

• IRS - IRC
- *Retenções na Fonte* - Entrega das importâncias retidas, no mês anterior, para efeitos de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (IRS) e de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRC).

Até ao dia 25

• IVA - Imposto sobre o valor acrescentado
- Regime mensal - Pagamento do IVA, correspondente ao imposto apurado na declaração respeitante a abril, pelos sujeitos passivos abrangidos pela periodicidade mensal do regime normal.

Até ao dia 30

• IRS - Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares
- *Declaração Modelo 3* - Envio ou confirmação, caso esteja abrangido pela declaração automática, por transmissão eletrónica de dados, da declaração de rendimentos modelo 3 de IRS e respectivos anexos.
- *Declaração Modelo 19* - Entrega pelas entidades patronais que criem ou apliquem, em benefício de trabalhadores ou membros de órgãos sociais, de planos de opções, de subscrição, de atribuição ou outros de efeito equivalente.
- *Declaração Modelo 49* – Envio, por transmissão eletrónica de dados, pelos sujeitos passivos que tenham auferido rendimentos de fontes estrangeiras relativamente aos auais haja lugar à atribuição de crédito de imposto por dupla tributação internacional quando o montante do imposto pago no Estado da fonte não esteja determinado até ao termo do prazo geral de entrega da mesma declaração.

• IRS - IRC
- *Declaração Modelo 30* - Envio, por transmissão eletrónica de dados, pelas entidades devedoras ou pagadoras de rendimentos a sujeitos passivos não residentes em território português, no mês de abril.

• IVA - Imposto sobre o valor acrescentado
- Entrega do pedido de restituição IVA pelos sujeitos passivos cujo imposto suportado, no ano civil anterior ou no próprio ano, noutro Estado Membro ou país terceiro quando o montante a reembolsar for superior a € 400 e respeitante a um período de três meses consecutivos.

• IUC - Imposto Único de Circulação
- Liquidação e pagamento do Imposto Único de Circulação - IUC, relativo aos veículos cujo aniversário da matrícula ocorra no mês de Junho.

Contribuição Extraordinária do Setor Energético

Foi publicado na II série do Diário da República do dia 7 de junho, o Acórdão (extrato) n.º 296/2023, que decidiu não julgar inconstitucional o artigo 2.º, 3.º e 12.º, todos do Regime Jurídico da Contribuição Extraordinária do Setor Energético, aprovado pelo artigo 228.º da Lei n.º 83-C/2013, de 31 de dezembro, na versão e período de vigência conferidos pelo artigo 280.º da Lei n.º 114/2017, de 29 de dezembro.

Banco de Portugal alerta para quebra da receita

O governador do Banco de Portugal, Mário Centeno, alertou o Governo e os partidos da oposição relativamente ao impacto nas contas públicas de medidas aprovadas e anunciadas, correndo-se o risco de um retorno aos défices. Centeno alertou para os riscos de medidas como a descida do IRS, a isenção do IMT, o fim das portagens nas ex-Scut ou a redução do IVA na eletricidade. Terão de se verificar medidas de compensação, na perspetiva do responsável do BdP.

Hong Kong apela a Portugal para sair de lista de paraísos fiscais

Hong Kong requereu às autoridades portuguesas para sair da lista de paraísos fiscais, considerando que já cumpre os padrões da União Europeia para combater a evasão fiscal. A região administrativa chinesa está preocupada com o aumento dos impostos, caso não saia desta lista. Esta inclui 80 países, territórios e regiões que Portugal aponta como tendo regimes de tributação privilegiada.

CONTAS & IMPOSTOS

Aquisição de serviços de formação em Espanha

Sendo os serviços prestados pelo sujeito passivo espanhol (formador) a outro sujeito passivo português (entidade portuguesa), tais serviços consideram-se localizados no território nacional, cabendo, neste caso, a obrigação de liquidação do IVA devido ao adquirente.

Um funcionário de uma sociedade portuguesa em regime de IVA e válida no VIES para serviços e aquisições intracomunitárias vai frequentar uma formação em Barcelona (Espanha) sobre a prática de pilates. A empresa espanhola pretende emitir a fatura com IVA espanhol, uma vez que a formação é efetuada em Espanha, em vez de isenta de IVA ao abrigo do artigo 6.º do CIVA. Qual o procedimento correto?

O pedido de parecer está relacionado com o enquadramento em IVA da aquisição de serviços de formação em Espanha.
Na questão em apreço, estamos na presença de uma empresa portuguesa que adquire uma formação em Espanha.
Depreendemos que a formação é presencial naquele país.
Face ao exposto, é-nos questionado o enquadramento em sede de IVA da operação descrita.
Com o Decreto-Lei n.º 186/2009, de 12 de agosto, passaram a existir duas regras de localização das operações definidas no n.º 6 do artigo 6.º do CIVA, ou seja, são tributáveis em território nacional as prestações de serviços a:
- Sujeitos passivos de IVA em território português, cuja sede, estabelecimento estável ou, na sua falta, o domicílio, para o qual os serviços são prestados, se situe no território nacional, onde quer que se situe a sede, estabelecimento estável ou, na sua falta, o domicílio do prestador [alínea a) do n.º 6 do artigo 6.º do CIVA];
- Às pessoas que não sejam sujeitos passivos de imposto (particulares), quando o prestador tenha no território nacional a sede da sua atividade, um estabelecimento estável ou, na sua falta, o domicílio, a partir do qual os serviços são prestados [alínea b) do n.º 6 do artigo 6.º do CIVA].
Daqui resulta, que:

- Pela alínea a) do n.º 6 do artigo 6.º do CIVA, a localização da operação será no lugar da sede, estabelecimento estável ou domicílio do adquirente, isto desde que estejamos perante serviços prestados a sujeitos passivos, denominados de business to business (B2B), ou seja, serviços que tenham como destinatários sujeitos passivos de IVA.
- Pela alínea b) do n.º 6 do artigo 6.º do CIVA, a localização da tributação será no lugar da sede, estabelecimento estável ou domicílio do prestador, isto, se estivermos perante serviços prestados a não sujeitos passivos de IVA, ou seja, prestações de serviços que tenham como destinatários não sujeitos passivos de IVA (pessoa particular ou coletiva que não seja sujeito passivo de IVA), operações denominadas de business to consumer (B2C).

As regras gerais patentes no n.º 6 do artigo 6.º do CIVA podem ser afastadas por aplicação das regras de exceção dos números seguintes da mesma norma.
Assim, determinadas prestações de serviços devidamente identificadas devem ser enquadradas, caso as suas condições se verifiquem, nas normas (de territorialidade) em que as mesmas se inserem.
De referir que a alínea e) dos n.ºs 7 e 8 do artigo 6.º do CIVA é uma exceção à regra geral que se aplica aos serviços de acesso às formações, ou seja, apenas à concessão do direito de frequentar a formação aos formandos, e não à organização e ministração da formação pela entidade formadora.
O artigo 32.º do Regulamento de execução da Diretiva IVA (Regulamento n.º 282/2011, do Conselho de 15/03) vem clarificar o conceito de acesso a manifestações culturais, artísticas, desportivas, científicas, educativas, recreativas ou similares, incluindo neste conceito o direito de acesso a manifestações educativas e científicas, tais como conferências e seminários.
Ora, de harmonia com o n.º 1 do artigo 32.º do Regulamento de Execução (UE) n.º 282/2011, os serviços respeitantes ao acesso a manifestações culturais, artísticas, desportivas, científicas, educativas, recreativas ou similares, a que se refere o artigo 53.º da diretiva 2006/112/CE, incluem a prestação de serviços cujas características essenciais consistem na concessão do direito de acesso a uma manifestação em troca de um bilhete ou remuneração, incluindo uma remuneração sob a forma de assinatura, bilhete de época ou quotização periódica.
De conformidade com o n.º 2 do mesmo artigo do Regulamento, o disposto no n.º 1 é designadamente aplicável ao:
- Direito de acesso a espetáculos, representações teatrais, espetáculos de circo, feiras, parques de atrações, concertos, exposições e outras manifestações culturais similares;
- Direito de acesso a manifestações desportivas, tais como jogos ou competições;
- Direito de acesso a manifestações educativas e científicas, tais como conferências e seminários.
De acordo com o n.º 3 do mesmo artigo, o disposto no n.º 1 não abrange a utilização de instalações, tais como salas de ginástica ou outros recintos, em troca do pagamento de uma quotização.
Por força do artigo 33.º do Regulamento, os serviços acessórios a que se refere o artigo 53.º da Diretiva 2006/112/CE incluem os serviços que estejam diretamente relacionados com o acesso a manifestações culturais, artísticas, desportivas, científicas, educativas, recreativas ou similares, prestados separadamente a título oneroso à pessoa que assiste a uma manifestação. Os serviços acessórios em causa incluem, nomeadamente, a utilização de vestiários ou instalações sanitárias, mas não incluem os meros serviços de intermediação respeitantes à venda de bilhetes.
Por último, e de harmonia com o artigo 33.º-A do Regulamento de Execução (UE) n.º 282/2011 do Conselho, de 15 de março de 2011, aditado pelo Regulamento de Execução (UE) n.º 1042/2013 do Conselho, de 7 de outubro de 2013, a distribuição de bilhetes de acesso a manifestações culturais, artísticas, desportivas, científicas, educativas, recreativas e similares por um intermediário agindo em seu nome, mas por conta do organizador ou por um sujeito passivo, que não seja o organizador, agindo por sua própria conta, é abrangida pelo artigo 53.º e pelo artigo 54.º, n.º 1, da diretiva 2006/112/CE.
Ora, no caso colocado no pedido em apreciação no presente parecer, parece-nos que não estão em causa prestações de serviços relativas ao acesso a manifestações de caráter cultural, artístico, científico, desportivo, recreativo, de ensino e similares, mas sim prestações de serviços de formação ministrados em sala.
Ver, neste sentido, a informação vinculativa n.º 4 061, sancionada por despacho de 2013-01-30, do SDG do IVA, na parte em que refere:
«Nestes termos, a prestação de serviços de consultadoria e formação realizada entre dois sujeitos passivos, não se enquadrando em nenhuma das exceções/derrogações descritas nos n.ºs 7 a 12, aplica-se a regra contida na alínea a) do n.º 6 do artigo 6.º do CIVA, a contrario sensu, sendo a operação considerada tributada no local da sede, estabelecimento estável ou, na sua falta, do domicílio do adquirente, para qual os serviços são prestados (quer seja da Comunidade ou fora da Comunidade).»
As únicas exceções aplicáveis nas operações B2B são as descritas:
- Nos números 7 e 8 do artigo 6.º do CIVA temos as exceções às duas regras gerais e nos números 9, 10 e 11 as exceções à regra geral das prestações de serviços efetuadas por sujeitos passivos a não sujeitos passivos.
- Além disso, o n.º 12 do artigo 6.º prevê algumas situações especiais que, a não terem sido previstas, ocasionariam ausência de tributação e nefastas distorções de concorrência.
Assim, somos do entendimento que, as prestações de serviços quando não constam em nenhuma das exceções anteriormente referidas, quando prestados a sujeitos passivos, têm enquadramento na alínea a) do n.º 6 do artigo 6.º do CIVA. No caso concreto dos serviços de formação que vão para além do acesso, não estando prevista nenhuma exceção devem ser enquadrados na regra geral da alínea a) do n.º 6 do artigo 6.º.
Ora, quando o adquirente dos serviços é um sujeito passivo do IVA (operações B2B), as operações são tributáveis no lugar onde o adquirente tem a sua sede, estabelecimento estável ou, na sua falta, o domicílio fiscal, para o qual os serviços são prestados.
Assim, sendo os serviços prestados pelo sujeito passivo espanhol (formador) a outro sujeito passivo português (entidade portuguesa), tais serviços consideram-se localizados no território nacional, cabendo, neste caso, a obrigação de liquidação do IVA devido ao adquirente.

Alienação de viatura usada para abate em sede de IVA

Caso a viatura tenha sido adquirida com exclusão do direito à dedução, pode agora na transmissão beneficiar da isenção prevista no n.º 32 do artigo 9.º do CIVA.

Determinada sociedade tem uma viatura de mercadorias com seis lugares (carrinha de caixa aberta) que está a funcionar, mas precisa de uma grande reparação. Pretende vender a carrinha a um terceiro que vai abater a carrinha. A fatura é feita pelo regime da viatura ou com IVA autoliquidação, visto que vai para abate?

O pedido de parecer está relacionado com o enquadramento em IVA da alienação de uma viatura usada para abate.
As transmissões de bens (no caso em apreço, a transmissão de viatura) efetuadas por sujeitos passivos são operações sujeitas a IVA, conforme o n.º 1 do artigo 3.º do Código do IVA (CIVA).
Para que haja lugar à aplicação das regras especiais de tributação, ou seja, à inversão do sujeito passivo estabelecida na citada alínea i) do n.º 1 do artigo 2.º do CIVA, é necessário que os bens, objeto da transmissão ou da prestação de serviços sobre eles efetuada, constituam desperdícios, resíduos ou sucatas enquadráveis em qualquer das alíneas que compõem o anexo E, e sejam simultaneamente recicláveis.
O anexo E, aditado pela Lei n.º 33/2006, de 28 de julho ao Código do IVA, contempla uma lista de bens e serviços do sector de desperdícios, resíduos e sucatas recicláveis a que se refere a alínea i) do n.º 1 do artigo 2.º do Código do IVA.
Numa resposta a um pedido de informação vinculativo, a Autoridade Tributária e Aduaneira pronunciou-se sobre o enquadramento da alínea i) do n.º 1 do artigo 2.ºdo CIVA, relativamente a viaturas, no processo: n.º 1 509, de 2011-02-03, que aconselhamos a leitura.
É referido nos pontos 11 e 12 o seguinte:
«11. No entanto, a citada legislação não abrange os bens que sejam reutilizáveis no seu estado original. É o caso das peças resultantes da decomposição de veículos automóveis, ou dos próprios veículos automóveis, enquanto suscetíveis de reutilização. Em suma, a venda de bens usados não lhe confere, só por si, a característica de sucata, resíduo ou desperdício, para efeitos da aplicação do regime de inversão a que se refere a alínea i) do n.º 1 do artigo 2.º do CIVA.
12. Constata-se, assim, que a citada regra de inversão não é aplicável ao caso em análise.»
Face ao exposto, entendemos que não tem aplicação a regra da inversão do sujeito passivo estabelecida na citada alínea i) do n.º 1 do artigo 2.º do CIVA, isto é, nas transmissões da viatura sinistrada à sucateira deve na correspondente fatura a emitir nos termos do artigo 36.º do citado Código, proceder à liquidação do imposto que se mostre devido, de acordo com as regras gerais de tributação (vide ainda processo: n.º 2 118, de 2011-06-09, com o assunto: Enquadramento - Venda de peças de automóveis resultante de desmantelamento dos mesmos).
Assim, no caso em concreto não se aplica a inversão do sujeito passivo, devendo a fatura ser emitida com IVA, caso não estejam reunidos os pressupostos para a aplicação da isenção prevista no n.º 32 do artigo 9.º do CIVA.
Esta isenção verifica-se apenas nos casos em que ocorra qualquer das seguintes circunstâncias:

- Bens afetos exclusivamente a uma atividade isenta, quando não tenham sido objeto do direito à dedução;
- Bens cuja aquisição ou afetação tenha sido feita com exclusão do direito à dedução nos termos do n.º 1 do artigo 21.º do CIVA;

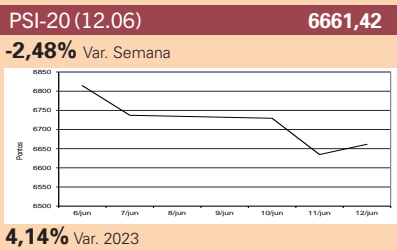
Assim, caso a viatura tenha sido adquirida com exclusão do direito à dedução nos termos do n.º 1 do artigo 21.º do CIVA, pode agora na transmissão beneficiar da isenção prevista no n.º 32 do artigo 9.º do CIVA.

INFORMAÇÃO ELABORADA PELA ORDEM DOS CONTABILISTAS CERTIFICADOS
COMUNICACAO@OCC.PT

MERCADOS

Dow Jones 12/jun 38841,98
Var Sem 0,07%
Var 2024...............................3,04%

Nasdaq 12/jun............17657,38
Var Sem 2,71%
Var 2024.............................17,60%

IBEX 35 12/jun 11263,10
Var Sem ....-0,79%
Var 2024.............................11,49%

DAX 12/jun.................18630,86
Var Sem 0,30%
Var 2024.............................11,22%

CAC40 12/jun 7864,7
Var Sem ....-1,77%
Var 2024...............................4,26%

COLABORAÇÃO: BANCO SANTANDER

JOÃO SARAMAGO TAVARES, CEO DA TOPBRANDS, REFERE

Topbrands está a iniciar o processo de internacionalização

O contexto de instabilidade internacional tem impacto no mercado dos bens de consumo. Pelo que é necessário assumir estratégias para contornar os problemas que se colocam. As empresas têm de estar continuamente em processo de evolução. Neste contexto, a Topbrands está a estudar a possibilidade de abrir novos espaços físicos no mercado internacional e iniciou o seu processo de internacionalização – revelou à Vida Económica João Saramago, CEO da empresa de desenvolvimento de produtos e marcas e presente nos principais retalhistas nacionais.

A Topbrands já tem acordos celebrados com retalhistas em Angola e na Polónia, de acordo com José Saramago Tavares.

Vida Económica – Qual a atual situação da Topbrands?

João Saramago Tavares - O negócio da Topbrands está a crescer e recentemente anunciámos o volume de faturação referente ao ano 2023, que foi de 6,9 milhões de euros. Para 2024, o objetivo é chegar aos 10 milhões de euros e arrancar com a internacionalização. Neste momento, já temos contratos celebrados com retalhistas na Polónia e em Angola e a nossa previsão é que estes dois mercados representem 10% das nossas vendas no final deste ano.

VE – Quais os principais problemas que se colocam à vossa atividade?

JST - O contexto de instabilidade internacional condiciona fortemente o mercado dos bens de consumo. O facto de termos alterado as rotas de navegação internacional, devido aos problemas no Mar Vermelho, originou um aumento de tempo considerável entre a produção e a comercialização dos artigos. Para além disso, também nos obriga a antecipar os períodos de produção de forma a não haver falhas para os consumidores.

> **A capacidade logística está a ser aumentada**

VE – Qual a estratégia para o mercado nacional?

JST – Atualmente, estamos já presentes nos principais retalhistas nacionais, como é o caso do Pingo Doce, Auchan, Intermarché, Worten, FNAC, Continente, Aldi, etc., mas queremos expandir a nossa marca nesses parceiros e chegar a mais. Paralelamente, estamos a fazer um teste no segmento B2C com a abertura de dois espaços próprios na rede do metro de Lisboa, onde vendemos diretamente ao consumidor final. Estas duas lojas permitem-nos apurar junto dos consumidores o feedback aos nossos produtos, algo que consideramos fundamental para conseguirmos melhorar e crescer. Até ao final do primeiro semestre vamos avaliar o sucesso destas duas lojas, o que poderá determinar a expansão e abertura de mais espaços próprios.

Início da expansão internacional

VE – O que está a ser feito em termos de internacionalização?

JST - O ano de 2024 marca a expansão internacional da Topbrands. Neste momento, como referido anteriormente, já temos contratos celebrados com retalhistas na Polónia e em Angola para as campanhas de natal e de regresso às aulas, o que nos permite prever que estes dois mercados possam representar 10% da nossa faturação no final deste ano. Para 2025 temos a ambição de continuar a crescer nestes dois mercados e entrar em novas localizações.

> **Objetivo é chegar a uma faturação de 10 milhões este ano**

VE – A concorrência é muito forte e agressiva?

JST - Tentamos ao máximo conseguir fornecer um serviço integrado com a capacidade de criar uma campanha de A a Z. Apostamos muito em fazer um bom sourcing, de forma a encontrarmos os melhores parceiros para fabricarem os nossos artigos. Desta forma, conseguimos apresentar produtos com um elevado nível de qualidade, produzidos de acordo com exigentes critérios de sustentabilidade e com um preço competitivo. Permitindo assim chegar a casa das pessoas com um valor acrescentado bastante grande.

VE – Que investimentos estão previstos?

JST - Neste momento, estamos a investir em várias frentes. Na internacionalização, estamos com uma forte aposta na melhoria de processos, contratação de especialistas e alguns sistemas, de forma a otimizarmos a nossa experiência de compra e apoio ao cliente. Para além disso, também estamos a aumentar a nossa capacidade logística, de forma a melhorarmos os nossos tempos de resposta e serviço ao cliente. Sobre a nossa rede de lojas próprias, também temos planeada a abertura de mais oito espaços até ao final do ano.

Rede "Aqui É Fresco" quer duplicar número de lojas em 2024

A rede "Aqui É Fresco", constituída por um grupo de cerca de 700 lojas de proximidade independentes, supermercados e minimercados, anunciou no decurso da sua XIII Convenção em Braga o reforço do investimento para a colocação da identidade visual da marca nas lojas associadas.

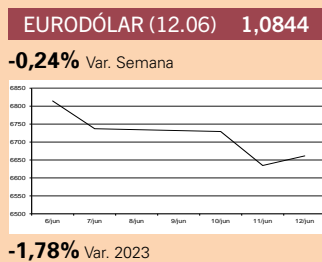
A decisão, de acordo com João Vieira Lopes, que discursou na Convenção na qualidade de diretor-geral da "Aqui É Fresco" e da UNIMARK, visa responder ao aumento da concorrência enfrentada pelo comércio de proximidade e causada pelos grandes operadores económicos, que têm aumentado o número de lojas de pequena e média dimensão desde o final do período pandémico.

Reforçando que a identidade comum das lojas que compõem a "Aqui É Fresco" é um fator chave para a sua afirmação no mercado e que a superação da pequena dimensão de cada loja, quando individualmente considerada, passa inevitavelmente pela partilha de uma identidade comum que corresponda ao papel da "Aqui É Fresco" como principal rede de lojas de proximidade nacional, João Vieira Lopes destacou que o investimento será reforçado visando a duplicação a curto prazo do número de lojas com insígnia e identidade visual da marca.

As lojas que integram a rede 'Aqui É Fresco' aproveitam aquelas que são as vantagens decorrentes da utilização da identidade visual da marca e dos seus vários suportes de comunicação com os consumidores.

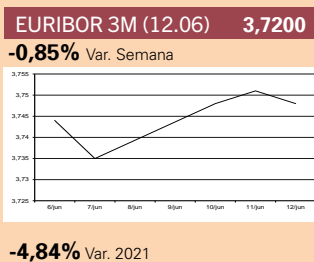
As declarações de João Vieira Lopes foram proferidas após a diretora-executiva da "Aqui É Fresco" e da UNIMARK, Carla Esteves, ter salientado o crescimento de 10,3% nos resultados verificado em 2023, ano em que 23 novas lojas passaram a integrar a rede que soma já 110.000m2 de área de venda a retalho no total dos 17 distritos em que se insere.

EURODÓLAR (12.06) 1,0844
-0,24% Var. Semana

-1,78% Var. 2023

Euro/Libra 12/jun 0,8447
Var Sem 0,63%
Var 2024.........................2,63%

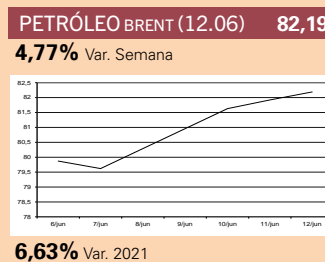
Euro/Iene 12/jun...168,9700
Var Sem 0,43%
Var 2024........................-7,83%

EURIBOR 3M (12.06) 3,7200
-0,85% Var. Semana

-4,84% Var. 2021

Euribor 6M 12/jun.....3,7200
Var Abs Sem.................0,27%
Var 2024........................-2,93%

Euribor 1Y 12/jun......3,7190
Var Abs Sem.................0,79%
Var 2024.........................5,86%

PETRÓLEO BRENT (12.06) 82,19
4,77% Var. Semana

6,63% Var. 2021

Ouro 12/jun............2332,00
Var Sem ....-0,96%
Var 2024.......................13,07%

Prata 12/jun................30,07
Var Sem 0,24%
Var 2024.......................26,43%

COLABORAÇÃO: BANCO SANTANDER

AFIA apoia presença de empresas portuguesas em Bilbao

A AFIA a convite do Bilbao Exhibition Centre (BEC) promoveu a visita de uma delegação de nove empresas portuguesas à 32.ª edição de BIEMH, Bienal Internacional de Máquina Ferramenta, no BEC (Bilbau-Espanha).

Pôr a tecnologia ao serviço da produtividade industrial é essencial para resolver com eficiência problemas de fabrico complexos e poder avançar num mercado cada vez mais competitivo. Por esta razão, produtos, máquinas, equipamentos 3D, maquinagem e ferramentas integram hoje em dia a mecânica da precisão, a eletrónica avançada e a digitalização.

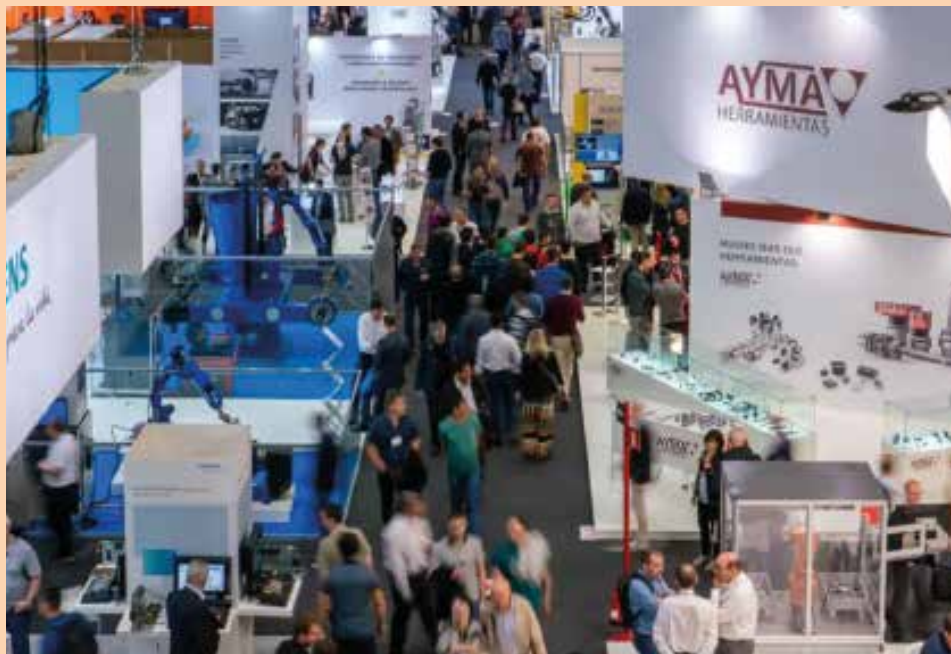
É neste contexto que a 32.ª BIEMH se apresentou, sob o mote "You Make It Big", onde as empresas expositoras exibiram as tecnologias mais disruptivas e as empresas visitantes poderem ver como aplicar os mais recentes avanços nos seus próprios equipamentos e serviços.

A feira ocupou os SEIS pavilhões do recinto, com mais de 1600 expositores oriundos de 29 países: Alemanha, Áustria, Bélgica, Brasil, Bulgária, Canadá, China, Coreia do Sul, Dinamarca, Eslovénia, Espanha, EUA, Finlândia, França, Índia, Irlanda, Israel, Itália, Japão, Malásia, Países Baixos, Polónia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suécia, Suíça, Taiwan e Turquia.

Delegação da AFIA integrou nove empresas

Máquinas e robótica ocuparam mais de metade do certame

Por setores, o certame contou com empresas fornecedoras de máquinas de corte / deformação (35%), automação e robótica (20%), componentes mecânicos (9%), digitalização aplicada à indústria (9%), serviços de apoio à produção e às empresas (6%), ferramentas (5%), acessórios (5%), fabricação aditiva e 3D (5%) e metrologia (4%). Estão expostas mais de 3.500 máquinas, produtos e serviços, que transformaram os pavilhões do Bilbao Exhibition Centre numa montra de vanguarda para as soluções tecnológicas mais avançadas.

Os números confirmam uma perspetiva favorável para esta edição, na qual a indústria irá reforçar o seu papel essencial na economia. A BIEMH define-se como o ponto de encontro estratégico de alto nível para impulsionar o setor industrial, especialmente no atual contexto complexo.

A BIEMH define-se como o ponto de encontro estratégico de alto nível para impulsionar o setor industrial.

A delegação da AFIA integrou nove empresas oriundas de vários setores de atividade, designadamente da estampagem; fundição injetada; injeção de plásticos; maquinação; moldes e ferramentas e construção automóvel.

As empresas tiveram oportunidade de ver in loco as novidades mais recentes e as tecnologias que antecipam o futuro da indústria, em termos de máquinas, ferramentas, robótica, digitalização e sustentabilidade.

A próxima edição da BIEHM terá lugar entre os dias 2 e 6 de março de 2026.

Hermenêutica

VÍTOR NORINHA
Jornalista
vnorinha@grupovidaeconomica.pt

A gestão séria do país começa agora

Passaram as eleições Europeias e as necessárias promessas feitas com o único objetivo de angariar votos. Voltámos à realidade nua e crua do dia-a-dia e temos de encarar os números. As reivindicações de várias classes profissionais mantêm-se, algumas já foram satisfeitas, outras estão em fase de resolução e outras ainda não meras miríades. No entanto, não se fala de receita e do seu crescimento.

O trabalho do ministro das Finanças, Miranda Sarmento, não se afigura fácil. Até abril o país registava um défice de 1,9 mil milhões de euros, depois do ministro das Finanças do Governo anterior, Fernando Medina, ter feito o brilharete de um excedente orçamental e da redução da dívida pública que ficou abaixo dos 100%. Claro que teve alguma "espertice" para chegar a números bons mas isso não impediu elogios de Bruxelas e melhoria do rating da República.

O que nos falta agora é que a economia cresça, o emprego se mantenha a níveis elevados e a despesa não viole a norma travão da Constituição para compensar o recuo da receita que deixou de ser alimentada pela inflação. O IVA é o imposto mais afetado pela desaceleração da economia e menos inflação, de acordo com dados do Banco de Portugal e da UTAO. Dito isto vemos que as notícias não são boas e a realidade voltou à tona depois das eleições Europeias: Temos um menor crescimento económico, com um 1º trimestre a registar uma melhoria do Produto de apenas 1,5%, uma queda relativamente ao trimestre anterior em que se atingiu 2,1% de crescimento, ao mesmo tempo que temos despesa estrutural a subir pelas atualizações na função pública, pelas negociações com professores e proximamente com os polícias, assim como com os funcionários judiciais e uma panóplia de profissões que exigem melhorias nas condições remuneratórias em troca de paz social. Estamos numa fase em que o que é preciso é exigir e vir para a rua. Em simultâneo o Governo é ultrapassado no desiderato de baixar impostos pela coligação negativa PS/Chega no IRS e nas portagens, e onde aprovaram mais benefícios para os contribuintes e que significa menos receita. Ao mesmo tempo a esquerda diz que é pouco porque está a beneficiar os que menos precisam, nomeadamente nas condições do IRS Jovem.

De tudo aquilo que ainda nos vai valendo positivamente é o emprego resiliente mas, até quando? Até onde se manterá o desemprego em níveis historicamente baixos depois de passar o período de veraneio em que o turismo absorve mais mão-de-obra? Será que no final do ano teremos uma economia a cair, desemprego a subir e uma perda absurda da receita fiscal? Miranda Sarmento está muito preocupado com a sustentabilidade das contas públicas e é caso para isso. No seu Programa de Estabilidade diz que terá saldos orçamentais positivos nos próximos anos. Será verdade? E como será o OE para 2025? Terá de ser negociado com o PS, pois com o Chega o "não" continua a ser "não", mas o PS vai impôr condições difíceis de governabilidade para a AD continuar no poder. Nuno Santos, o líder do PS, mantém tudo em aberto, o que é lógico, e espera a evolução da economia. Para já ganhou as eleições Europeias em Portugal, deu-lhe alento e deu margem para que Luís Montenegro, o líder da AD, tenha transferido a narrativa política para António Costa sobre o apoio à liderança do Conselho Europeu. Mais. Para Pedro Nuno Santos, o eventual regresso do país aos défices e aos apertos orçamentais é algo que não lhe interessa e pode deixar passar o OE. O Chega, por seu lado, precisa de continuar a marcar posição em temas fraturantes, algo que não fez com veemência nas Europeias e com uma base eleitoral que não está consolidada, a erosão de votos foi rápida.

Bolsa europeia supera expetativas

As bolsas europeias surpreendem pela positiva. Os principais índices acumulam fortes revalorizações e quase todos os setores cotizam em alta. O Stoxx 600 tem uma subida de cerca de 9% no ano e dos setores que reúne apenas as indústrias de utilities, químicos e alimentação apresentam perdas, ainda que as descidas não cheguem sequer a 1%.

Mota-Engil faz novo contrato no Brasil

A Mota-Engil anunciou a celebração de um novo contrato no Brasil, num valor superior a 135 milhões de euros. "Com este contrato, a Mota-Engil continua a reforçar a sua presença na América Latina, através do sucesso na contratação de novos projetos de grande dimensão nos mercados core na região", refere a empresa em comunicado à CMVM.

Porto Business School lança primeira "Summer School" em Portugal

Com o verão a chegar, a Porto Business School acaba de lançar a primeira "Summer School" em Portugal dedicada à Inteligência Artificial (IA) para jovens do ensino secundário, entre os 16 e os 18 anos. Entre 8 e 12 de julho, os participantes terão a oportunidade de explorar este fascinante mundo, desde os seus conceitos fundamentais até às suas aplicações avançadas, como IA generativa, visualização de dados e IA responsável, obtendo uma compreensão profunda das oportunidades e desafios desta área.

Desenhada pelo Innovation X Hub da Porto Business School, a "Artifical Intelligence Summer School" irá, assim, desafiar os jovens participantes a desvendar os mistérios da utilização estratégica da IA em contexto empresarial, sob a orientação de especialistas e organizações líderes na área. Além disso, através de workshops, exploração de estudos de caso e da visita a empresas líderes no mercado, irão integrar projetos práticos para aplicar as competências e práticas adquiridas em situações do mundo real.

"Estamos entusiasmados por lançar esta nova 'Summer School' dedicada à Inteligência Artificial. Esta semana imersiva é uma oportunidade para os jovens de hoje, e líderes do amanhã, terem contacto, desde cedo, com uma das áreas que mais está a revolucionar e a moldar as empresas e o mundo dos negócios", afirma José Esteves, 'dean' da Porto Business School.

As inscrições decorrem na plataforma online de candidaturas até ao dia 26 de junho.

CARLOS MARTINEZ
CEO de Consultia Business Travel

Tecnologia e serviço personalizado: a fórmula ideal para uma viagem de negócios bem sucedida

As preferências e os hábitos dos consumidores mudaram significativamente na sequência da Covid-19. A pandemia teve um impacto direto nos comportamento dos viajantes de negócios, que agora precisam de se sentir mais seguros nas suas deslocações. Os requisitos de segurança aumentaram e as empresas são "obrigadas" a dar-lhes resposta através da implementação de ferramentas que reforcem a proteção e o conforto dos seus colaboradores em viagens de negócios, minimizando assim possíveis riscos durante as suas deslocações.

Por sua vez, os colaboradores valorizam cada vez mais as empresas que se preocupam com o seu bem-estar para além da satisfação das necessidades financeiras básicas, como ajudas de custo e despesas. Uma mudança provocada pela incorporação dos "millennials" no mundo do trabalho, uma geração que está a mudar as necessidades e preferências também nas viagens corporativas. De acordo com um relatório elaborado pela Uber para Empresas e GBTA, os gestores de Recursos Humanos das empresas estão agora a centrar-se em considerações fundamentais como a segurança dos viajantes, a conformidade com as políticas e a sustentabilidade. De facto, 75% das empresas concentram os seus esforços na segurança e bem-estar dos viajantes, 55% na sustentabilidade e responsabilidade social e 53% no cumprimento e aplicação da política de viagens.

Para além destas mudanças geracionais e sociais, há uma necessidade crescente de digitalização por parte das empresas, o que também afeta a área das viagens de negócios. Tudo isto levou a um aumento da procura de soluções completas que permitam aos empregados tornar as suas viagens de negócios eficazes, eficientes e, além disso, agradáveis.

Cada vez mais empresas estão a otimizar as suas viagens de negócios incorporando, na sua gestão, os serviços de uma empresa especializada em viagens de negócios, o que lhes garante um bom planeamento das viagens, uma poupança significativa de custos e uma organização robusta e resiliente para poder reagir a qualquer tipo de imprevisto. Por isso, soluções tecnológicas que otimizam a gestão das viagens de negócios,que ajustam as despesas efetuadas por uma empresa nesta área aos objetivos pré-definidos, controlando-as para que não se desviem do orçamento, e oferecem o toque humano de um "personal travel assistant", são cada vez mais procuradas pelas empresas, pois aliam a tecnologia a um toque humano e pessoal em todo o processo. São sistemas rápidos, ágeis e intuitivos que mostram automaticamente aos colaboradores as opções mais económicas, vantajosas e sustentáveis de acordo com os critérios previamente indicados por eles, gerando assim a documentação da viagem no módulo "agenda de viagens", sem esperas e sem o risco de perder confirmações ou documentos. No caso das grandes empresas, as reservas destas viagens também podem ser feitas através do sistema personalizado, em que um gestor especializado faz a reserva de acordo com as preferências do utilizador e dá conselhos e otimiza o tempo durante a viagem.

Este tipo de ferramenta tecnológica é o futuro das viagens de negócios, pois permite cumprir todas as medidas de segurança e ainda otimizar tempo e custos. Tudo isto sem descurar o bem-estar dos colaboradores que viajam, que são assistidos a todo o momento por uma pessoa nomeada que os acompanha antes, durante e depois da viagem para resolver qualquer contratempo que possa surgir. E, também a pensar nas preocupações das novas gerações e das empresas em termos de sustentabilidade, com sistemas que lhes permitem minimizar o seu impacto ambiental, compensando a pegada de carbono produzida pelas suas viagens de negócios. As empresas obtêm os seus relatórios de CO_2 e podem cumprir os seus objetivos ambientais através da gestão das suas viagens de negócios de uma forma abrangente e sustentável.

Energia solar bate recordes

O solar continua o seu rápido crescimento. Os investimentos nesta fonte de energia, em 2024, poderão ultrapassar todos aqueles consagrados às outras fontes de produção elétrica, refere a Agência Internacional de Energia (AIE). O valor investido na fotovoltaica deverá atingir mais de 500 mil milhões de dólares, mais do que os montantes injetados nas energias fósseis (petróleo e gás), na eólica, no nuclear ou nas barragens.

BPI ganha prémio internacional em banca sustentável

O BPI é o vencedor da categoria "2024 Excellence in Sustainable Banking Initiative (Portugal)" dos prémios da Capital Finance International. A revista britânica destaca a proatividade do Banco na área da responsabilidade social e ambiental . É valorizado o apoio do BPI à transição verde de pequenas e médias empresas, com iniciativas "onde convergem a educação para a sustentabilidade, a colaboração e o investimento".

Grupo Norfin gere 34 fundos de investimento

A Norfin, sociedade gestora de investimentos imobiliários de referência em Portugal, assinala 25 anos na gestão de ativos e investimentos imobiliários.

"A história mostra-nos que o Grupo tem tido sucesso por saber adaptar-se e posicionar-se, ao longo dos diferentes ciclos económicos e fases do mercado imobiliário, indo ao encontro das necessidades do mercado e, nomeadamente, dos investidores, nacionais e internacionais, que procuram Portugal para investir", explica Francisco Sottomayor, CEO do Grupo Norfin.

Ao longo de um quarto de século, a gestora liderou projetos transformadores para o país, tendo tido sob gestão um total de 34 fundos, de um total de 61 veículos sob gestão, correspondentes a cerca de cinco mil milhões de euros em ativos.

"Todos os fundos que gerimos são importantes para nós, embora haja alguns que publicamente sejam mais reconhecidos. É o caso do Office Park Expo, que deu origem ao Campus da Justiça em Lisboa, que veio revolucionar os edifícios de escritórios ou o Palácio da Junqueira, integrado num fundo que, em 2005, foi pioneiro na reabilitação urbana. Atualmente, temos projetos que, pelas suas características, vão impactar muito positivamente as áreas onde estão localizadas. Refiro-me ao Campo Novo, no topo do Campo Grande, que alia Residencial, Escritórios e Retalho, ou o Monview em Miraflores e o inolvidável edifício de escritórios do futuro Oriente Green Campus, junto ao Parque das Nações. A isto juntam-se, por exemplo, os diferentes projetos que gerimos no Algarve, de Vilamoura a Palmares, entre outros", acrescenta.

Nos últimos anos, o Grupo tem registado um crescimento no volume de negócios, com os ativos sob gestão a ultrapassarem os dois mil milhões de euros em 2024.

Exportações de componentes atingem 1100 milhões

O mês de abril trouxe um aumento exponencial das exportações de componentes automóveis, que registaram um crescimento de 11%, totalizando 1100 milhões de euros. Estes dados, divulgados pela AFIA - Associação de Fabricantes para a Indústria Automóvel refletem um recorde absoluto, comparando ainda com o aumento de 15,5% do total das exportações nacionais de bens.

"É de notar que as exportações de componentes automóveis são responsáveis por 16,1% das exportações nacionais de bens transacionáveis, o que significa que por cada 100 euros exportados, 16,10 euros provêm da indústria de componentes automóveis", refere José Couto, presidente da AFIA.

Já no que se refere ao acumulado até abril, é de notar uma ligeira diminuição relativamente ao período compreendido entre janeiro e abril de 2023, tendo as exportações de componentes automóveis atingido os 4300 milhões de euros.

Espanha mantém liderança como principal destino

Apesar de concentrar 88,8% das exportações de componentes automóveis, as exportações para a Europa, no acumulado de 2024, registaram uma descida de 2,8% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Espanha mantém a liderança no que se refere ao principal destino dos componentes portugueses com 27,8% (-3,2%), seguida da Alemanha e França, com 23,9% (4,6%) e 8,4% (-26,2%), respetivamente.

MaxFinance Portugal cresce 9,8%

A MaxFinance Portugal registou um aumento de 9,8% de pedidos de crédito concedidos no primeiro trimestre de 2024, cujo valor médio aumentou 12% por processo.

No panorama nacional, o valor médio por processo registou um incremento substancial, subindo de 123 113 mil euros, em 2023, para o valor total de 138 128 mil euros no primeiro trimestre de 2024, comparadpo co igual período de 2023.

"O crescimento do valor médio de crédito vem confirmar que o mercado continua a mostrar sinais de confiança, nomeadamente no setor imobiliário. Cada vez mais sentimos que os portugueses, quando têm que financiar os seus investimentos, recorrem aos serviços da MaxFinance, pelo facto de ser um serviço gratuito que lhes oferece as melhores soluções para os seus investimentos", afirma Beatriz Rubio, co-fundadora da empresa.

FESTIVAL RECEBEU 100 MIL VISITANTES

Primavera Sound Porto gera impacto de 43 milhões

Participantes estrangeiros representam 14,1% do público estrangeiro, com destaque para a nacionalidade espanhola (18,7%), inglesa (14,0%), brasileira (12,3%), francesa (7,6%), alemã (4,7%) e italiana (4,7%);

O Primavera Sound Porto atraiu ao Parque da Cidade 100 mil visitantes, que geraram um impacto económico global na cidade de 43,4 € milhões de euros de acordo com o estudo realizado pelo ISAG-EBS e pelo CICET-FCVC, calculado com base nas despesas realizadas em alojamento, refeições, cultura/lazer, viagens e deslocações na cidade, entre outros gastos. No recinto os visitantes gastaram em média 126,85 euros e os residentes fora da Área Metropolitana do Porto (AMP) ou no estrangeiro realizaram uma despesa média, por dia, na cidade 397,87 euros.

No balanço do impacto económico, o alojamento foi a despesa mais significativa (117,74 euros diários), com 29,8% dos inquiridos a escolherem o hotel para pernoitarem no Porto. Em casa de amigos/familiares foi a preferência de 27,0% dos inquiridos, alojamento local 21,0% e hostel de 11,1%. Os visitantes permaneceram, em média, 3 noites na cidade.

PSI-20 - ANÁLISE DE LONGO PRAZO

O PSI foi perdendo terreno ao longo da última semana, tendo quebrado o suporte dos 6 800 pontos, onde já tinha ressaltado anteriormente. Após quebrar tal suporte, o índice portugues continuou a perder terreno, tendo renovado mínimos de mais de um mês em torno dos 6 620 pontos. Atualmente, o PSI cota em torno dos 6 700 pontos, tendo um suporte presente no nível dos 6 600 pontos.

DAX 30 - ANÁLISE DE LONGO PRAZO

A semana foi volátil para o DAX. Inicialmente, o índice alemão valorizou, ultrapassando a resistência nos 18 600 pontos e atingindo os 18 784 pontos. Posteriormente, o índice perdeu terreno durante três sessões consecutivas, quebrando o suporte dos 18 400 pontos e registando mínimos de mais de um mês abaixo dos 18.300 pontos. Por fim, o DAX recuperou, ultrapassando novamente a resistência dos 18 600 pontos.

MERCADO MONETÁRIO INTERBANCÁRIO

FILIPE GARCIA
Economista da IMF – Informação de Mercados Financeiros
filipegarcia@imf.pt

Spread de França quase igual ao de Portugal

As Euribor voltaram a cair ao longo da última semana, desta vez nos prazos até seis meses, depois de o Banco Central Europeu ter realizado o seu primeiro corte de taxas de juro desde 2019, tal como era amplamente esperado, invertendo um ciclo de subidas que se iniciou em julho de 2022 e que foi o mais rápido e amplo feito pela instituição.

Deixando de fora compromissos com uma trajetória definida para o futuro, o BCE voltou a reiterar que manterá as taxas de juro suficientemente restritivas pelo tempo que considerar necessário, cautela que levou a que a curva de rendimentos perdesse alguma inclinação. Christine Lagarde afirmou que as pressões sobre os preços estão a diminuir gradualmente e que os salários estão a aumentar ainda a um ritmo rápido, que deverá moderar-se ao longo do ano. Deixou ainda claro que existe uma forte probabilidade de a instituição estar a entrar numa fase de menor intensidade da sua política monetária restritiva. Talvez o maior destaque na reunião de junho do BCE tenha sido a atualização das previsões macroeconómicas para a Zona Euro e, com elas, a revisão em alta para a inflação média para 2.3% em 2024 e 2.2% para 2025, mantendo-se a previsão de 1.9% para 2026, prevendo-se um crescimento do PIB da região de, respetivamente, 0,9%, 1,4% e 1,6%. Com previsões ligeiramente mais altas para a inflação, o BCE ganha o argumento ideal para se manter cauteloso e com uma política restritiva. Deve notar-se que, face à reunião anterior, a taxa de juro real subiu significativamente, num contexto em que se mantém a intenção de ir secando os estímulos monetários ligados ao programa de auxílio pandémico. O BCE parece mais confortável em manter alguma sincronia com a política monetária da FED e Banco de Inglaterra. Nesta altura, o mercado desconta que o BCE faça mais um a dois cortes de taxa este ano.

Também o Banco do Canadá (BoC) esteve reunido na semana passada e decidiu de forma semelhante ao BCE, com um corte da sua taxa de juro de referência de 25 pontos base, neste caso para os 4,75%. Era algo igualmente esperado pelo mercado e constituiu o primeiro corte de taxas da instituição nos últimos quatro anos. De acordo com o Governador do BoC, caso a inflação continue a abrandar e a confiança de que esta esteja a dirigir-se de forma sustentável para a meta de 2% se mantenha, é razoável esperar mais cortes de juros no futuro, ainda que tenha destacado a abordagem cautelosa que terá de ser feita "reunião a reunião".

Ainda do outro lado do Atlântico, a fazer fé no Relatório de Emprego divulgado no dia 7 de junho, a economia dos EUA criou muitos mais postos de trabalho em maio do que era esperado, tendo os salários voltado a acelerar, algo que evidenciou uma vez mais a resiliência do mercado laboral e, assim, voltou a reduzir as probabilidades de a FED poder iniciar cortes nas suas taxas de juro de referência já em setembro. Os números bastante positivos do emprego fizeram com que o mercado atribuísse uma probabilidade de 55% a um corte das taxas na reunião da FED em setembro, face aos anteriores 70%.

No que respeita às taxas fixas, estas acabaram por subir, sobretudo nos prazos mais longos. Na Alemanha, o rendimento das obrigações do tesouro a 10 anos ultrapassou a barreira dos 2,65%. No entanto, o maior destaque foi mesmo para França que, após a dissolução da Assembleia Nacional, na sequência das eleições europeias, viu os 10 anos chegarem a 3.338%, máximos de sete meses. O spread face à Alemanha alargou para 61.5 pontos, o que também não se via desde novembro de 2023. Para referência, notar que Portugal tem um spread de 65,2 pontos em relação à Alemanha, portanto, quase idêntico.

ANÁLISE PRODUZIDA A 12 DE JUNHO DE 2024

EVOLUÇÃO EURIBOR (EM BASIS POINTS)

	11.junho.2024	04.junho.2024			14.maio.2024		
1M	3,613%	3,666%	↓	-0,053	3,838%	↓	-0,225
3M	3,739%	3,772%	↓	-0,033	3,824%	↓	-0,085
6M	3,751%	3,756%	↓	-0,005	3,799%	↓	-0,048
1Y	3,728%	3,715%	↑	0,013	3,638%	↑	0,090

TAXAS EURIBOR E REFI BCE

EURIBOR 12M * 3.725%
EURIBOR 6M * 3.748%
EURIBOR 3M * 3.743%
Refi BCE * 4.25%
Deposit BCE * 3.75%

Source: | SEB Datastream / IMF - Informação de Mercados Financeiros — 12/06/2024

YIELD 10 ANOS PORTUGAL

FUTUROS EURIBOR

Data	3 Meses Implícita
maio 24	3,700%
julho 24	3,595%
dezembro 24	3,400%
setembro 25	2,860%
março 26	2,695%
setembro 26	2,615%

CONDIÇÕES DOS BANCOS CENTRAIS

BCE	Euro Refinancing Rate	4,25%
	Euro Marginal Lending Facility	4,50%
	Euro Deposit Facility	3,75%
	*desde 6 de junho 2024	
EUA	FED Funds	5,50%
R.Unido	Prime Rate	5,25%
Brasil	Taxa Selic	10,75%
Japão	Repo BoJ	-0,10%

EURO FRA'S
Forward Rate Agreements

Tipo*	Bid	Ask
1X4	3,664	3,714
3X6	3,540	3,590
1X7	3,666	3,686
3X9	3,517	3,567
6X12	3,313	3,363
12X24	2,994	3,014

*1x4 – Período termina a 4 meses, com início a 1M

EURO IRS
InterestSwapsvs Euribor 6M

Prazo	Bid	Ask
2Y	3,291	3,295
3Y	3,078	3,119
5Y	2,891	2,901
8Y	2,799	2,819
10Y	2,795	2,815

Obrigações	5Y	10Y
	2,80	3,19
	3,03	3,37
	2,97	3,16
	2,57	2,54
	3,46	3,93
	4,02	4,14
	4,26	4,27
	0,56	0,99

Fontes: Reuters e IMF

RUI COSTA ruicosta@imf.pt

Eur/Usd renovou mínimos de 1 mês

EUR/USD

Eur/Usd

Depois de ter renovado máximos de março na semana anterior, o Eur/Usd iniciou a última semana a perder terreno, tendo quebrado, consecutivamente, os suportes dos $1,0800 e $1,0730, onde renovou mínimos de um mês em torno dos $1.708. No entanto, posteriormente, o par voltou a recuperar terreno e a ultrapassar os suportes mencionados anteriormente. O Eur/Usd cota agora pelos $1.0840.

Eur/Jpy

Na semana passada, o Eur/Jpy perdeu algum terreno, depois de ter testado, por 3 vezes, a resistência dos 170 ienes. O par cota agora em torno dos 169 ienes, ainda acima da linha de tendência ascendente (vermelho) que acompanha desde dezembro de 2023.

Eur/Gbp

O Eur/Gbp perdeu terreno na última semana, tendo finalmente quebrado, de forma considerável, o suporte das £0,85 onde, mais tarde, renovou mínimos de agosto de 2022 de agosto de 2022 nas £0,8416.

	12 de junho/2024	Var. Semanal (%)	Var. a 30 dias (%)	Var. desde 1 jan (%)
EUR/USD	1,0765	-0,98%	-0,62%	0,77%
EUR/JPY	169,35	-0,22%	0,55%	21,29%
EUR/GBP	0,8437	-0,80%	-1,72%	-4,81%
EUR/CHF	0,9641	-0,65%	-1,62%	-2,35%
EUR/NOK	11,4675	-0,07%	-1,56%	9,07%
EUR/SEK	11,2345	-0,82%	-3,77%	0,61%
EUR/DKK	7,4588	-0,01%	-0,04%	0,29%
EUR/PLN	4,3385	0,79%	1,63%	-7,32%
EUR/AUD	1,6280	-0,45%	-0,17%	3,70%
EUR/NZD	1,7528	-0,28%	-1,86%	3,80%
EUR/CAD	1,4795	-0,48%	0,22%	1,99%
EUR/ZAR	20,0486	-2,61%	0,71%	10,33%
EUR/BRL	5,7912	1,14%	3,73%	1,51%

China acumula matérias-primas

A China está a acumular matérias-primas em grandes quantidades, designadamente ouro, petróleo, prata ou cobre. O que é tanto mais inusitado quanto a sua economia está a perder impulso e o setor imobiliário está mergulhado numa apatia. Os analistas acreditam que o gigante asiático se está a preparar para suportar um choque externo de longa duração, seja por razões comerciais, de divisas ou geopolíticas.

Capitalização bolsista da Eurnext Lisbon sobe mais de 2%

A capitalização bolsista da Euronext Lisbon totalizou 213 283,3 milhões de euros, em maio, mais 2,1% do que no mês anterior e menos 3,5% do que no período homólogo. O segmento acionista do mercado regulamentado subiu 4,7% para 85 647,1 milhões de euros e o segmento obrigacionista subiu 0,5% para 127 234,3 milhões de euros. O BCP, a Galp e a EDP Renováveis foram os emitentes com maior representatividade no índice PSI.

TÍTULOS EURONEXT LISBOA — PAINEL BANCO SANTANDER

Título	Última Cotação	Variação Semanal	Máximo 52 Sem	Mínimo 52 Sem	EPS Est Act	EPS Est Fut	PER Est Act	PER Est Fut	Div. Yield Ind	Div. Yield Est	Data Act	Hora Act
ALTRI SGPS SA	5,155	2,69%	5,630	4,072	0,606	0,536	8,498	9,608	4,85%	5,10%	12/06/2024	16:35:12
IBERSOL SGPS SA	7,360	1,38%	7,640	6,400	0,370	0,445	19,946	16,584	9,51%	3,87%	12/06/2024	16:35:01
BANCO COMERCIAL PORTUGUES-R	0,349	-4,40%	0,380	0,201	0,053	0,056	6,626	6,271	4,87%	7,16%	12/06/2024	16:36:12
F. RAMADA INVESTIMENTOS SGPS SA	6,400	-0,62%	7,340	6,120	0,380	0,430	16,842	14,884	9,06%	5,94%	12/06/2024	14:28:55
CORTICEIRA AMORIM SA	9,520	-0,94%	10,418	8,794	0,626	0,780	15,256	12,244	2,10%	3,36%	12/06/2024	16:35:04
CTT-CORREIOS DE PORTUGAL	4,420	3,76%	4,590	3,260	0,330	0,377	13,379	11,711	3,85%	3,91%	12/06/2024	16:35:18
EDP-ENERGIAS DE PORTUGAL SA	3,739	-1,19%	4,735	3,446	0,303	0,285	12,320	13,098	5,22%	5,40%	12/06/2024	16:35:10
EDP RENOVAVEIS SA	14,010	-6,91%	19,690	11,910	0,444	0,557	31,486	25,099	1,43%	1,33%	12/06/2024	16:35:09
GALP ENERGIA SGPS SA	18,935	-0,63%	21,410	10,475	1,273	1,231	14,925	15,435	2,85%	2,95%	12/06/2024	16:35:13
JERONIMO MARTINS	19,590	-2,05%	27,100	17,640	1,213	1,357	16,200	14,480	3,34%	3,32%	12/06/2024	16:35:24
MOTA ENGIL SGPS SA	3,606	-6,73%	5,940	1,980	0,340	0,397	10,647	9,118	3,54%	3,97%	12/06/2024	16:35:09
NAVIGATOR CO SA/THE	3,732	-6,23%	4,466	3,054	0,392	0,412	9,541	9,078	5,65%	5,63%	12/06/2024	16:35:08
NOS SGPS	3,325	-1,19%	3,690	3,126	0,311	0,319	10,675	10,408	10,53%	9,92%	12/06/2024	16:35:21
PHAROL SGPS SA	0,047	0,00%	0,059	0,034	-	-	-	-	-	-	12/06/2024	16:35:29
REDES ENERGETICAS NACIONAIS	2,330	0,65%	2,585	2,115	0,174	0,178	13,391	13,090	6,61%	6,48%	12/06/2024	16:35:13
SEMAPA-SOCIEDADE DE INVESTIM	14,360	-6,14%	16,800	12,740	2,835	2,820	5,079	5,106	4,36%	6,48%	12/06/2024	16:35:11
SONAE	0,916	-1,51%	1,020	0,847	0,097	0,115	9,485	8,000	6,16%	6,33%	12/06/2024	16:35:15
NOVABASE SGPS SA	5,500	-32,52%	8,350	4,180	-	-	-	-	32,55%	-	12/06/2024	16:35:08
GREENVOLT-ENERGIAS RENOVAVEI	8,305	0,06%	8,345	4,872	0,410	0,583	20,244	14,237	-	-	12/06/2024	16:35:04

TÍTULOS MERCADOS EUROPEUS — PAINEL BANCO SANTANDER

Título	Última Cotação	Variação Semanal	Máximo 52 Sem	Mínimo 52 Sem	EPS Est Act	EPS Est Fut	PER Est Act	PER Est Fut	Div. Yield Ind	Div. Yield Est	Data Act	Hora Act
BANCO SANTANDER SA	4,6000	-1,71%	4,928	3,007	0,733	0,776	6,291	5,943	3,83%	4,28%	12/06/2024	16:35:17
INDUSTRIA DE DISENO TEXTIL	46,470	1,97%	46,950	32,130	1,916	2,072	24,254	22,428	2,24%	3,41%	12/06/2024	16:35:17
REPSOL SA	14,315	-1,24%	16,220	12,480	3,181	2,912	4,511	4,928	6,62%	6,29%	12/06/2024	16:35:17
TELEFONICA SA	4,239	-3,64%	4,480	3,486	0,322	0,348	13,199	12,213	7,08%	7,10%	12/06/2024	16:35:17
SIEMENS AG-REG	178,100	-0,40%	188,880	119,480	10,468	11,321	17,050	15,765	2,63%	2,79%	12/06/2024	16:40:52
CARREFOUR SA	14,825	-0,80%	18,720	14,525	1,920	2,253	7,732	6,589	5,87%	5,92%	12/06/2024	16:35:23
BAYER AG-REG	27,825	-2,69%	53,800	24,960	5,129	5,500	5,433	5,066	0,39%	0,99%	12/06/2024	16:35:39
DEUTSCHE BANK AG-REGISTERED	14,960	-0,33%	17,014	8,903	1,984	2,676	7,555	5,602	3,00%	4,58%	12/06/2024	16:36:23
RWE AG	34,050	-3,27%	42,330	30,080	2,752	2,121	12,391	16,077	2,93%	3,23%	12/06/2024	16:35:10
VOLKSWAGEN AG	119,800	-6,63%	162,650	105,950	30,306	32,829	3,956	3,652	7,51%	7,68%	12/06/2024	16:35:15
ING GROEP NV-CVA	16,070	-0,31%	16,656	11,428	1,922	2,052	8,369	7,839	6,88%	6,14%	12/06/2024	16:38:25

Este relatório foi elaborado pela tesouraria do Banco Santander em Portugal, telf. 21 381 65 80, email: cashequities@santander.pt, com base em informação disponível ao público e considerada fidedigna, no entanto, a sua exactidão não é totalmente garantida. Este relatório é apenas para informação, não constituindo qualquer proposta de compra ou venda em qualquer dos títulos mencionados.

PAULO ROSA
Economista Sé ior
do Banco Carregosa

Dutch Disease, maldição dos recursos, gestão de carteiras e fundos europeus

A depreciação e a apreciação de uma moeda têm vantagens e desvantagens. A apreciação mostra a robustez de uma economia e no longo prazo as economias mais resilientes tendem a apresentar valorizações das suas moedas. No entanto, a valorização cambial retira competitividade, mas quase exclusivamente aos setores competitivos via preço. A Alemanha e o Japão no pós 2ª guerra mundial apresentaram simultaneamente fortes crescimentos económicos sustentados por robustos setores exportadores, mas, paradoxalmente, as suas moedas continuaram a apreciar. Este fenómeno ficou conhecido como paradoxo de Kaldor, explicado pela competitividade destas economias via extra-preço, ou seja, sobretudo devido às suas exportações de produtos tecnologicamente maduros e diferenciados. A Dutch Disease corrobora o paradoxo de Kaldor, e a necessidade de uma economia se afastar da competitividade via preço.

A descoberta de recursos significativos de gás natural no Mar do Norte em 1959 trouxe um acréscimo de riqueza à Holanda nos anos seguintes, mas, paradoxalmente, acabaria por redundar numa crise económica, tendo a taxa de desemprego subido de 1% em meados da década de 1960 até aos 15% em 1984. O Reino Unido também experimentou os efeitos negativos deste fenómeno, tendo o impulso dos preços de petróleo na década de 1970, sobretudo após terem quadruplicado no final de 1973, permitido a intensificação da exploração do petróleo no Mar Norte, redundando numa valorização da libra esterlina, diminuindo a competitividade de outras exportações britânicas à medida que os custos salariais aumentavam.

Alguns países produtores de petróleo cujas economias são pouco diversificadas, dependentes da exportação de matérias-primas, assistem a um fenómeno semelhante, a 'maldição dos recursos', sendo Angola um exemplo, sobretudo devido à volatilidade dos preços dos recursos naturais. Mas não são apenas os recursos naturais, também a dependência de um setor específico pode penalizar no longo prazo. A economia de Taiwan, muito focada no setor dos semicondutores, apresenta vários desafios. A subida salarial no setor dos chips e o aumento da desigualdade de rendimentos, tem resultado na escassez de trabalhadores qualificados noutros setores da economia taiwanesa. De acordo com o modelo das vantagens comparadas de David Ricardo, cada país deve especializar-se na indústria em que possui vantagem comparativa sobre outros países. Mas pode ser um problema para países que exportam principalmente matérias-primas, sobretudo devido à volatilidade dos preços. A especialização e o comércio internacional são fundamentais para o crescimento económico global, mas a diversificação assegura o futuro.

Várias medidas podem ser tomadas para inverter os efeitos nefastos do fenómeno atualmente conhecido por Dutch Disease. Por exemplo, travar a valorização da moeda impulsionada apenas por um setor económico, investindo os ganhos gerados pelas exportações noutros setores. Ou seja, promover o investimento em I&D, na educação e em infraestruturas necessárias ao suporte de áreas de vanguarda e nos avanços tecnológicos, canalizando os recursos do único setor exportador, a maior parte das vezes ligado aos recursos naturais, para os restantes setores económicos, sobretudo os mais atrasados da economia, procurando diversificar a economia. Uma valorização da moeda é favorável, ou seja, não causa dificuldades relevantes à economia como um todo, desde que seja resultado de uma economia sólida, resiliente e diversificada. A Suíça tem uma população altamente qualificada e uma economia diversificada, e há várias décadas que o franco suíço valoriza, corroborando paradoxo de Kaldor.

Há um paralelismo entre a Dutch Disease e o investimento nos mercados financeiros. Uma carteira diversificada geográfica e sectorialmente, diminui o risco, oferecendo no longo prazo retornos mais sólidos. Um portefólio dependente apenas de um setor, de duas ou três ações, ou de uma classe de ativos, pode oferecer retornos muito acima da média durante algum tempo, mas representa um risco considerável, adversidades acrescidas e perdas substanciais no longo prazo. Tal como refere o velho ditado, "não se devem colocar os ovos todos no mesmo cesto".

A descoberta de ouro no Brasil em 1695 permitiu a Portugal viver folgadamente durante décadas, mas contribui para mais de dois séculos de divergência da economia portuguesa com a Europa, penalizada pela valorização da moeda, subida real dos salários, aumento do consumo de bens importados e eliminação quase total da indústria portuguesa. Os atuais fundos europeus terão o mesmo efeito nefasto que o ouro do Brasil?

AUTOMÓVEL

Volvo Car Portugal com recorde de vendas

A Volvo Car Portugal atingiu em maio o maior número mensal de vendas de sempre, com 755 unidades colocadas no mercado. As vendas cresceram 63%, face a igual mês do ano passado, sendo que 80% das vendas foram de modelos eletrificados e 36% de veículos totalmente elétricos. O EX30 foi o modelo mais vendido no mercado nacional. Este veículo tem atraído especialmente o público jovem.

Hyundai revela primeiras imagens do Inster

A Hyundai Motor Company revelou as primeiras imagens oficiais do seu novo veículo elétrico subcompacto do segmento A, o Inster. As imagens mostram um vislumbre das luzes duirnas de LED exclusivas do novo modelo, bem como a identidade de design dos EV da marca coreana.

A designação Inster deriva de "íntimo" e "inovador", refletindo a evolução do Casper, um automóvel com motor a combustão a gasolina exclusivo para a Coreia e lançado em 2021. O Inster estabelecerá novos padrões em termos de autonomia, tecnologia e recursos de segurança, "redefinindo o que os clientes podem esperar de um automóvel neste segmento", refere a Hyundai em comunicado. As imagens dão conta de um perfil robusto, mas compacto de SUV, com luzes diurnas de LED exclusivas, além de indicadores de direção e luzes traseiras com gráficos pixelizados que definem o design do novo EV subcompacto.

A Hyundai anunciou ainda que a autonomia máxima projetada do Inster é de 355 km (WLTP) com uma única carga. O modelo em questão fará a sua estreia global no Salão Internacional de Mobilidade de Busan, no final deste mês, e será comercializado como Casper Electric na Coreia.

BMW apresenta nova geração do Série 1

A BMW apresentou a quarta geração do seu modelo de entrada, o Série 1. Em termos estéticos são de assinalar várias alterações, a par de um reforço da tecnologia e da digitalização. O veículo está mais desportivo, contando com motorizações a gasóleo e a gasolina. As transmissões manuais terminaram, sendo agora implementada a transmissão automática de sete velocidades. O novo Série 1 deverá fazer a sua entrada no mercado nacional em outubro.

Audi A3 está no mercado nacional

O novo Audi A3 está já disponível em Portugal, nas variantes Sportback (cinco portas) e Limousine (quarta portas). O modelo surge com uma estética renovada, mais equipamento de série, confortável e digitalizado. As motorizações são a gasolina e diesel e os preços começam em cerca de 33 700 euros. A versão mais desportiva S3 está disponível em ambas as carroçarias, atingido os 250 km/h.

ENSAIO

Mercedes E300de - Eternament e a querer liderar

Ao longo da sua história a Mercedes habituou-nos a produtos de qualidade e a inovações permanentes. Este posicionamento da marca no segmento premium obriga a cuidados redobrados aquando do lançamento de qualquer modelo, tal como o faz a sua concorrência direta - Volvo, BMW, Audi - mas também os novos players do mercado que criam produtos que se aproximam, ou competem com eles.

JORGE FARROMBA
jorgefarromba@gmail.com

Com isto quem ganha é o consumidor final! E o/a Mercedes Classe E sempre foi um desses bons exemplos. Não sendo relevante, o fato de possuir dois modelos da marca, e um deles também ser um E de outra geração, permite-me detetar as melhorias existentes no produto.

Exteriormente, a Mercedes Classe E evoluiu, é bem maior e mais larga que os modelos anteriores, mas tal não se perceciona a olho nu, fruto do bom trabalho dos designers. Mantém, como todos os modelos do segmento premium, uma estética intemporal, atraente, robusta, e com alguns rasgos de desportividade. Os puxadores das portas passam a estar integrados na carroçaria para uma melhor aerodinâmica, e a assinatura luminosa traseira usa o símbolo da estrela.

O interior respira qualidade e bom gosto, rodeado de materiais suave ao toque, madeira escura, um painel de instrumentos digital e personalizável, de muito boa leitura, e um ecrã central de grandes dimensões com toda a informação disponível, deixando somente alguns botões para os vários modos de condução e para o som. A pega do volante é ótima, bem como, a dimensão do mesmo; os bancos acolhem-nos bem e possuem extensores para as pernas.

É, pois, o momento para o/a ensaiar dinamicamente, perceber o valor acrescentado do mesmo(a) e a evolução, ou não, face aos que tenho lá em casa. A primeira mudança positiva é para a pega e dimensão do volante que dá uma sensação de segurança acrescida, de tão bem desenhada que está e do correto diâmetro. A usabilidade da alavanca da caixa de velocidades e das patilhas atrás do volante ajudam a manter as duas mãos no volante, e a uma condução mais interativa, sendo que a caixa de 8 velocidades é um exemplo de suavidade.

Ao longo do ensaio compreendo os cuidados que existiram em termos de insonorização, vibrações, mas, sobretudo, o "casamento" entre conforto, e eficácia, estabilidade direcional e comportamento geral. Tanto se conduz calmamente, ou se utilizam os 313cv para uma maior desportividade. Atingir velocidades muito fora dos limites legais é fácil. Talvez por isso os quilómetros feitos neste Mercedes não nos cansem.

Face aos automóveis que tenho em casa da mesma marca registo a evolução que existiu a todos os níveis: ergonomia, qualidade, comportamento, conforto, acústica, vibrações, consumos, demonstrativo da evolução que o mercado automóvel consegue, a cada novo produto, sendo que os meus já os considero num patamar elevado.

Deixo para o fim o consumo. Bem sei que atualmente os diesel são mal vistos dada a eletrificação, mas são a demonstração do que a indústria automóvel foi capaz de fazer ao trazê-los da indústria e agricultura e serem utilizáveis no elitista segmento premium, onde tinham como valências: velocidade, baixo consumo, fiabilidade, pouco ruido e vibrações. Com este motor 2.0 com sistema híbrido (mais de 100km de autonomia elétrico) mas que consegue com o seu motor de combustão consumos de 4.8 a 5.2l por cada 100km.

Disponível a partir de 62.000€ até aos 76.000€ do modelo em ensaio.

Setor automóvel é dos mais atrativos para trabalhar

O setor automóvel está no top 10 dos maiores empregadores em vários países, refere o estudo "Randstad Employer Brand Research 2024". Em Portugal, a Volkswagen Autoeuropa é considerada a empresa mais atrativa para trabalhar, seguindo-se o grupo Salvador Caetano e a APTIV (Delphi Automotive Systems).

Os cinco critérios que os colaboradores mais valorizam, no setor automóvel, são a saúde financeira, a boa reputação, o conteúdo de trabalho interessante, a progressão de carreira e o salário e benefícios atrativos. O Randstad Employer Brand Research é o maior estudo independente que analisa a perceção da população ativa em relação aos 150 maiores empregadores em 32 países diferentes, que cobrem mais de 75% da economia mundial. Em Portugal vai já na sua 9ª edição e, este ano contou com a participação de quase cinco mil profissionais de todas as faixas etárias, com diferentes qualificações, bem como por estudantes, pessoas empregadas e desempregadas. Com base nestas respostas é possível determinar a atratividade de uma empresa enquanto marca empregadora, bem como quais os setores mais atrativos e critérios mais relevantes numa decisão de emprego.

VidaEconómica
EMPRESAS, NEGÓCIOS, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO
Nº 2033 / 14 de junho 2024 Semanal 2,60 € Portugal Continental

CÂMARA DE COMÉRCIO E INDUSTRIA LUSO-FRANCESA PROMOVA CONFERÊNCIA A 19 DE JUNHO

Transição energética na construção em análise

A Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa (CCILF) está a organizar uma conferência sobre transição energética na construção.

O evento decorre a 19 de junho, e conta com a colaboração do Salão Mondial Batimat, líder no setor da construção.

A conferência terá lugar na Faculdade NOVA, em Carcavelos, local escolhido não só pela sua proximidade ao mar, mas também e sobretudo por ser um edifício que reúnem muitos dos princípios impulsionadores da transição energética.

Entre os oradores estão Jean-Philippe Guillon, Diretor do Batimat, Manuel Collares Pereira , da Vanguard Properties, Laurent Marionnet, diretor da CCILF, e Frederico Figueiredo, diretor da Pentagonal.

A conferência é gratuita com inscrição obrigatória e termina com um cocktail de networking.

Edifícios licenciados registam quebra de mais de 11%

O número de edifícios licenciados para construção ou reabilitação sofreu um recuo nos três primeiros meses do ano, adianta o INE. No trimestre foram licenciados 5,7 mil edifícios, o que se traduziu numa quebra de 11,3%, face a igual período do ano passado.

A maior quebra foi registada nas licenças para construção de edifícios, que registaram uma descida de 15,1%, em termos homólogos, depois de terem registado uma quebra de 4,4% no quarto trimestre do exercício anterior. Por sua vez, o licenciamento para reabilitação revelou um decréscimo de 0,6%, depois de um aumento de 13% no trimestre anterior.

Maior descida nas licenças de construção de edifícios

Governo contrata 328 milhões com autarquias para construção e reabilitação

O Governo assinou com mais de 80 municípios do Alentejo, Algarve, Centro e Norte termos de responsabilidade para a construção ou a reabilitação de 2871 fogos para famílias vulneráveis. O investimento ascende a 328 milhões de euros. O objetivo é chegar a 26 mil fogos reabilitados ou construídos até final de junho de 2026, no âmbito do PRR.

Investimento global ascende a 1,8 mil milhões de euros

O investimento global previsto é de 1,8 mil milhões de euros. Para o Governo, é determinante estarem famílias a viver nas casas, caso contrário corre-se o risco de perder financiamento. Não é colocado em causa tudo o que já foi feito pelo anterior Governo e assume que deve haver uma certa continuidade.

NOTA DE FECHO

JORGE A. VASCONCELLOS E SÁ
Senior Research Fellow at Peter F. Drucker and Masatoshi-Ito Graduate School of Management
Professor at ISG Business School
E-mail: associates@vasconcellosesa.com
Website: www.vasconcellosesa.com
LinkedIn: http://www.linkedin.com/in/vasconcellosesa
http://www.linkedin.com/company/vasconcellos-e-sa-associates/

Ordoliberalism

Celebra-se no dia 20 de Junho o aniversário da iniciativa em 1948 de Ludwig Erhard (ex ministro da economia e chanceler) responsável pelo **milagre económico** alemão e fonte de **lições** valiosas para o presente.

A economia (e sociedade) alemã estavam um desastre. Vinte por cento das casas destruídas. A produção industrial era 1/3 de antes da guerra. Muitos soldados presos (tema do livro "Outras Perdas") nunca regressaram aumentando a delapidação do stock de capital humano. A inflação fazia com que metade das transações fossem feitas em espécie (troca directa de bens sem intervenção do dinheiro). A produção de alimentos era metade do pré-guerra.

E assim muitos observadores previam que a Alemanha ia ser durante décadas subsídio-dependente dos EUA.

Erhard era um economista da escola de **ordoliberalism** (ordo vindo de ordnung, ordem) que se **distingue** do laissez-faire liberalism deixando os mercados funcionarem livremente, **mas** enquadrados por medidas estáveis para:

1 – Assegurar forte **concorrência** (através de leis antitrust, etc.);

2 – Preservar a **estabilidade** de preços;

3 – **Forte rede social** para os mais necessitados (doentes, idosos, jovens); e

4 – **Ligeira redistribuição** de rendimentos (inclusive com taxas maiores sobre grandes fortunas).

O problema alemão em 1948 eram os **controlos** de preços e **racionamento** que desincentivam a produção e consequentemente ao fim-de-semana, multidões saiam das cidades levando roupa, pequenos itens de decoração de casa, talheres, etc. tudo que pudessem, para junto dos camponeses trocarem por batatas e cereais. E os empregados faltavam ao emprego em média 10 horas por semana para procurarem comida no campo porque não valia a pena trabalhar: que fazer com dinheiro se não só valia cada vez menos, como sobretudo não havia bens nas prateleiras?

Assim num domingo… (20/6/1948) Erhard tomou quatro medidas:

1 – **Reduziu** a quantidade de **moeda** (através da emissão de uma nova unidade valendo dez vezes a anterior);

2 – **Diminuiu a taxa de impostos** pessoais e de empresas;

3 – **Acabou** com os **controlos de preços** (alguns de imediato e outros progressivamente); e

4 – **Acabou** com o **racionamento**.

Está louco?, perguntou-lhe um coronel americano. *Como ousa relaxar o sistema de racionamento? Desculpe, coronel mas eu não estou a relaxar nada. Estou a acabar com ele. Doravante o único talão de racionamento são as notas de dinheiro que cada alemão tem no bolso. Espere e verá o que acontece.*

E o que aconteceu é que as empresas sem controlo de preços viram que compensava produzir muito mais. Logo pagar mais aos empregados. E o absenteísmo praticamente desapareceu porque havia bens nas prateleiras e dinheiro que podia comprá-los.

O resultado? Em **seis** meses a produção industrial aumentou **50%**. Ao fim de uma **década** o seu valor per capita era **três** vezes superior. E durante essa década a produção industrial cresceu anualmente **15%**.

Enquanto acontecia o **milagre económico alemão**, a economia da Alemanha de leste estagnava. E a generalidade dos países da Europa ocidental que optaram por uma "economia mista" com muito maior peso do estado, através de planos, empresas públicas e regulamentação, cresciam muito menos apesar de receberem mais do plano Marshall. Este na Alemanha ocidental nunca ultrapassou 5% do PIB e a Alemanha ocidental teve, de qualquer modo que pagar anualmente pesadas indemnizações aos vencedores da guerra, além de 2,4 biliões de dólares pelos custos de ocupação.

E quanto ao mais, um homem com razão faz a maioria.

Quando o general americano Lucius Clay, governador da zona alemã ocupada pelos americanos, convocou Ludwig Erhard e o confrontou dizendo: todos os meus conselheiros dizem que o que fez é um terrível erro; Erhard limitou-se a responder: Senhor General, não lhes preste atenção; os meus conselheiros dizem-me o mesmo…

Moral da história? **Liberdade económica**? Sim, mas requer enquadramento assegurando que há concorrência. E com a rede social para quem precisa, não para quem não quer trabalhar.

VidaEconómica

Este suplemento faz parte integrante da Vida Económica n.º 2033, de 14 de junho 2024, e não pode ser vendido separadamente

SEGUROS
Suplemento

Tema de Capa

PRÉMIOS RONDAM OS 1,2 MIL MILHÕES DE EUROS POR ANO

Mais de 3,7 milhões de portugueses têm seguros de Saúde privados

As dificuldades do Serviço Nacional de Saúde, os efeitos da pandemia de Covid-19 e a crescente oferta de seguros de saúde nos pacotes das empresas para captar e reter os seus colaboradores, são as principais razões que levam ao cada vez maior interesse pelos seguros de Saúde. De acordo com os dados do Portal dos Seguros de Saúde, um novo meio informativo criado pela ASF- Administração da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF), entidade reguladora do setor, são mais de 3,7 milhões de portugueses que têm seguros de Saúde. Foram captados por 24 seguradoras a atuar no mercado nacional, sendo que são apenas oito os operadores que atuam nesta área, através de uma grande rede de prestadores de serviços médicos.

De referir que o valor total de prémios anda perto dos 1,2 mil milhões de euros por ano, depois de um crescimento de 16%, em 2023, em relação ao ano anterior.

São 24 as seguradoras a atuar no mercado nacional, sendo que são apenas oito os operadores que atuam nesta área, através de uma grande rede de prestadores de serviços médicos.

De acordo com os dados de 2022, os principais operadores são a Multicare, com uma quota de mercado de 36%, que tem como proprietário a seguradora Fidelidade. As companhias de seguros que o representam são a Fidelidade e a Ok! Seguros.

Já a Médis, propriedade do grupo Ageas, como uma quota de 32%, é representada, para além do grupo proprietário, pela CA Seguros; Zurich; Mapfre e Caravela.

O terceiro operador é a Advance Care, com uma quota de mercado de 18%, tendo como grupo proprietário o grupo segurador Generali/Tranquilidade.

Os outros operadores que atuam no mercado são a Allianz (7%), Future Healthcare (5%), Planicare (1%); RNA Medical (0,3%) e Bupa (ND).

O mercado de seguros de Saúde em Portugal tem apresentado crescimento desde os anos 80. Os prémios brutos emitidos de seguro direto em 2012 eram de cerca de 524 milhões de euros, passando para perto dos 1,2 mil milhões em 2022, ou seja, mais do que duplicou numa década.

No mesmo período, o número de pessoas seguras aumentou 66,2%. Os valores acumulados no terceiro trimestre de 2023 apontam para uma produção no ramo Doença de 22,8% do conjunto dos ramos Não Vida, assumindo, em conjunto com o seguro automóvel, os segmentos de negócios mais representativos.

Melhorar a qualidade da regulação

"Considerando o crescente peso do mercado de seguros de Saúde em Portugal, reforçado com a pandemia Covid-19, o conselho de administração da ASF fixou como prioridade estratégica o desenvolvimento de um projeto com o objetivo de melhorar a qualidade da regulação e a eficácia da supervisão deste mercado, tendo em vista um desenvolvimento equilibrado deste segmento de negócio, salvaguardando um posicionamento mais informado dos consumidores e os requisitos de transparência que são exigíveis num seguro deste tipo", destaca a sua presidente do instituto regulador de seguros, Margarida Corrêa de Aguiar, na mensagem de apresentação do portal.

De acordo com a informação do portal, este projeto integrou diversas fases, tendo-se iniciado com um estudo detalhado junto dos seguradores a operar em Portugal sobre as práticas e os procedimentos no âmbito do seguro de doença, seguido de um inquérito dirigido a consumidores, a profissionais do setor segurador e a profissionais da área da saúde, de uma consulta a instituições e a personalidades ligadas ao ecossistema dos seguros de saúde, através de focus groups e, finalmente, de uma consulta pública alargada para recolha de contributos do mercado sobre esta matéria.

Em 2023, iniciaram-se os trabalhos de criação de um Portal dos Seguros de Saúde – com conteúdos mais direcionados para o consumidor, designadamente materiais informativos e pedagógicos preparados especificamente, respostas a perguntas frequentes, glossários, legislação e regulamentação aplicável, entre outros – e de um Observatório dos Seguros de Saúde em Portugal.

Destaca: "trata-se de uma iniciativa que constitui um verdadeiro serviço público na medida em que, para além de constituir uma ferramenta no apoio à regulação e à supervisão, responsabilidades da ASF, pretende ser um espaço de reflexão e de partilha de informação útil para diversos setores da sociedade portuguesa".

Assim, acrescenta a responsável, o Observatório dos Seguros de Saúde, que será objeto de atualização regular, pretende integrar diversa informação relevante sobre os seguros de saúde em Portugal, com diversos indicadores sobre a dimensão, estrutura, avaliação e desempenho daquele segmento de negócio, bem como outra informação importante, apresentada de uma forma sistemática, detalhada e apelativa.

Tal como tem sucedido anteriormente com outros projetos igualmente marcantes, a ASF pretende que o Observatório dos Seguros de Saúde tenha uma dimensão científica, pelo que, prosseguindo uma estratégia de aproximação à Academia, estabeleceu um acordo de cooperação com a Universidade Nova de Lisboa, permitindo um trabalho conjunto com a Nova Information Management School (Nova IMS).

Esta constitui a primeira fase do Observatório dos Seguros de Saúde em Portugal, ferramenta que se pretende dinâmica e atual, com vista a cumprir o propósito para que foi criada.

É assim dado um passo decisivo para a melhoria da qualidade da regulação do setor dos seguros de saúde, não se esgotando, porém, as iniciativas que estão previstas desenvolver.

A ASF pretende que o Observatório dos Seguros de Saúde em Portugal seja enriquecido com propostas e sugestões, pelo que acolherá e analisará os contributos de todas as partes interessadas.

Notícia

Análise do mercado de seguros de Saúde em Portugal

Um artigo publicado no Portal dos Seguros de Saúde alerta para um conjunto de indicadores que se demonstram relevantes na análise do mercado de seguros de Saúde e que permitem acompanhar a evolução deste segmento de negócio.

Para começar destaca aqueles que são os pilares da análise de qualquer segmento de negócio: prémios brutos emitidos, número de apólices e número de pessoas seguras.

A tendência de crescimento da produção do ramo Doença tem vindo a ser observada nos últimos anos, impulsionada pela pandemia decorrente da Covid-19, mas também por uma maior predisposição para a contratação de seguros de saúde, tanto a nível individual como a nível das entidades empregadoras através da inclusão deste tipo de produtos no pacote de benefícios sociais dos trabalhadores. O crescimento da produção é também notado em termos relativos. O peso do ramo Doença tem aumentado no total do negócio de não vida, representado em 2022, quase 20%.

Analisando em detalhe a taxa de crescimento dos prémios dos seguros de Saúde, realça-se que, no período em análise, em apólices individuais essa taxa foi sempre crescente e em apólices de grupo, com exceção do ano 2021 onde se registou um decréscimo, a evolução da taxa foi de crescimento com destaque para o ano 2022, de cerca de 12,4%.

Decorre destes números a constatação inequívoca de um interesse crescente por parte da população na contratação destes produtos para poderem aceder a cuidados de Saúde de um modo mais célere e com maior opção de prestadores. Esta preocupação manifesta-se, pois a um nível individual, com um crescimento, em 2022, de 4,2% do número de pessoas seguras em apólices que o consumidor subscreve para si ou para o seu agregado familiar, mas também a nível do tecido empresarial português, que perceciona como benefício valorizado pelos trabalhadores a oferta de um seguro de saúde de grupo, tendo no último ano sido registado para este um crescimento de 10,1% face ao ano anterior, provavelmente muito impulsionado pelas pequenas e médias empresas.

Seguro de doenças graves versus seguro tradicional

Escolher um seguro de saúde pode revelar-se uma tarefa complexa, dado o leque alargado de coberturas e os valores máximos de cada uma delas, que varia entre seguradores e até por vezes entre opções oferecidas pelo mesmo segurador.

A melhor solução para a situação individual de cada segurado ou agregado familiar, com as suas características e necessidades específicas terá então de ser devidamente ponderada, não bastando uma análise comparativa baseada apenas no prémio a pagar.

Neste contexto, a ASF procura diferenciar as características essenciais dos seguros de doenças graves, que podem ser comercializados como um seguro de Saúde alternativo, como outro produto autónomo dos ramos Não Vida ou até como uma cobertura complementar de um seguro do ramo Vida.

Seguro de doenças graves

O que são doenças graves e qual a diferença desse tipo de seguro para outro seguro de saúde comum?

De uma forma geral, o seguro de doenças graves constitui uma forma de proteção financeira no caso de diagnóstico confirmado de uma doença grave, devidamente identificada no contrato de seguro celebrado.

Tipicamente estas doenças consistem em alguns tipos de cancro, acidentes vasculares cerebrais, insuficiência renal ou problemas cardiovasculares, e em alguns produtos abrangem ainda doenças neurovegetativas.

Muitos consumidores procuram acautelar a sua assistência médica através de um seguro de saúde tradicional. Porém, os tratamentos são caros e prolongados, pelo que os limites de capital podem esgotar-se mais ou menos rapidamente, embora alguns seguros de saúde apresentem limites específicos, mais elevados, para cobrir despesas com doenças graves ou oncológicas.

Acontece, porém, que estas coberturas de doenças graves nos seguros de saúde tradicionais, em alguns produtos, só são passíveis de acionar para despesas no estrangeiro, e com o acordo prévio do segurador.

Um seguro de doenças graves surge, pois, como um complemento aos benefícios de outros seguros. Em caso de doença grave, garante um pagamento em dinheiro (capital seguro) que poderá ser utilizado da forma que o consumidor considerar mais conveniente, inclusive pagar medicamentos diferenciadores ou tratamentos mais inovadores que não estejam cobertos por mais nenhum sistema de saúde.

É de referir, ainda, que a subscrição destes produtos, em regra, é muito simples, sem necessidade de efetuar qualquer exame médico.

Existem naturalmente algumas condicionantes a ter em conta antes de contratar qualquer seguro de doenças graves. O valor deste tipo de seguro varia em função das circunstâncias pessoais de cada interessado. A sua saúde, estilo de vida e idade terão um impacto direto no prémio do seguro.

Seguro de saúde tradicional

O seguro de saúde tradicional consiste num contrato celebrado com uma empresa de seguros, e, em troca do pagamento de um prémio, aquela compromete-se a cobrir as despesas (ou parte delas) que venham a ocorrer, após um período inicial de carência, que varia consoante o seguro, mas que, normalmente, é de 60 ou 90 dias para consultas, exames ou tratamentos.

O seguro de saúde tradicional garante o acesso a um hospital ou a um especialista, a realização de um exame ou tratamento médico a um custo acessível, num curto espaço de tempo.

O seguro de saúde tradicional permite uma grande liberdade na escolha do prestador de saúde mais conveniente para o segurado, disponibilizando uma rede privada de prestadores de saúde, nas diversas especialidades clínicas, podendo o segurado optar por um médico que não pertença a esta rede e solicitar posteriormente o reembolso de parte da despesa.

> **Escolher um seguro de saúde pode revelar-se uma tarefa complexa, dado o leque alargado de coberturas e os valores máximos de cada uma delas, que varia entre seguradores e até por vezes entre opções oferecidas pelo mesmo segurador.**

A generalidade dos produtos comercializados disponibiliza então estas duas formas de utilizar o seguro:

1. Prestação direta com copagamento: sempre que se utiliza a rede médica privada convencionada, o segurado apenas vai pagar uma parte da despesa, ou seja o copagamento. O remanescente fica a cargo da empresa de seguros.

2. Reembolso da despesa: caso o segurado opte por um médico ou clínica sem acordo com a empresa de seguros e que, portanto, não integra aquela rede convencionada de prestadores, terá de pagar a totalidade da despesa e posteriormente solicitar o reembolso de parte da mesma junto da empresa de seguros.

(Continua na página seguinte)

(Continuação da página anterior)

Os seguros de saúde tradicionais podem ter algumas opções com número de coberturas variáveis, normalmente também associado a capitais mais elevados. Isto significa que, numa opção pode usufruir de despesas de internamento hospitalar, por exemplo, até 15 mil euros por ano e numa outra opção esse capital pode ir até aos 500 mil euros.

É por isso muito importante conhecer os limites de cobertura, assim como os valores dos capitais seguros de cada uma, bem como os valores de franquia e das percentagens de reembolso, quando os serviços de saúde são prestados fora da rede convencionada. Algumas especialidades têm associados períodos de carência mais longos, cujo exemplo mais frequente é a cobertura de parto, que impõe usualmente um período de carência de 12 meses.

As principais coberturas no seguro tradicional são:

Ambulatório: Esta cobertura engloba o acesso a serviços de cuidados de saúde, designadamente a consultas e a exames médicos e todos os atos médicos que não obrigam a um internamento. É o caso de consultas, urgências e exames. Veja se o seu seguro tem um número limite de consultas ou se tem apenas um limite anual de capital seguro.

Internamento Hospitalar: Abrange todos os atos médicos que obrigam a uma situação de internamento. Está associada a despesas mais avultadas e permite o acesso a serviços de saúde que implicam cirurgias ou outros atos médicos seguidos de internamento hospitalar.

Estomatologia: Esta cobertura abrange as despesas com consultas e tratamentos dentários.

Próteses e Ortóteses: Engloba os custos com a aquisição ou aluguer de aparelhos que substituem um membro ou órgão (próteses) e auxiliares de uma função (ortóteses), desde que prescritos por um médico: por exemplo, cadeiras de rodas, camas articuladas, óculos e lentes de contacto graduadas, aparelhos auditivos, muletas e próteses ortopédicas.

Medicamentos: Cobre despesas com medicamentos. Para evitar o recurso regular ao seguro para compensação de pequenas despesas, a maioria dos seguros define um capital seguro mais modesto e uma lista de artigos excluídos: por exemplo, produtos de higiene e cosméticos e medicamentos de venda livre.

Segunda opinião médica: Em caso de doença grave (cancro, doença cardiovascular, transplante de órgãos ou acidente vascular cerebral, por exemplo), o segurador recolhe uma segunda opinião médica sobre o diagnóstico ou o tratamento a seguir junto de especialistas a nível mundial. Exclui serviços não aprovados pelo segurador ou despesas em Portugal.

Cobertura médica internacional por doença grave: esta cobertura paga as despesas de assistência hospitalar, se a pessoa segura portadora de doença grave optar por ser tratada no estrangeiro. Habitualmente exclui doenças não consideradas graves, despesas em Portugal ou fora da rede de prestadores internacionais. ●

Opinião

Seguro de Saúde dos colaboradores: investimento diferenciador para as organizações

LÚCIO PEREIRA DA SILVA
Diretor geral da DefendeRisk

Contratar um seguro de Saúde para os colaboradores de uma organização oferece diversas vantagens importantes, entre elas os benefícios sociais.

Além do salário, o seguro de Saúde é um dos benefícios mais apreciados pelos portugueses em termos remuneratórios. O seguro de Saúde permite que os colaboradores tenham acesso a um conjunto de coberturas a preços mais reduzidos do que os seguros individuais, que estes possam contratar no mercado segurador.

Quanto às empresas, estas podem deduzir no IRC as despesas com seguros de saúde quando oferecem a anuidade do seguro aos seus colaboradores, podendo este ser alargado ao agregado familiar.

Os seguros de Saúde podem ser mistos (reembolso e rede convencionada).

O reembolso permite que o segurado possa escolher qualquer prestador de cuidados de saúde e seja, posteriormente, reembolsado pela seguradora de acordo com o plano contratualizado. Já a rede convencionada envolve pagamentos ao prestador previamente definidos.

É possível negociar e definir o plafond disponível para cada cobertura a contratar.

Este representa o valor disponível para as coberturas previstas na apólice.

No entanto, as seguradoras oferecem pacotes predefinidos, mas é sempre possível personalizar as coberturas com base no perfil dos trabalhadores.

As organizações com colaboradores mais jovens podem valorizar coberturas como o parto por exemplo, enquanto empresas com faixas etárias mais elevadas podem optar por cirurgias dispendiosas previstas na cobertura de internamento.

Embora este benefício seja sempre útil, isso não significa que devemos estar dependentes apenas deste seguro, já que algumas coberturas podem até não estar incluídas. Se tivermos a possibilidade de as incluir no seguro da empresa e apenas pagar a diferença, poderá ser a melhor opção.

Em alternativa, devemos ponderar contratar um seguro de Saúde apenas com as coberturas adicionais de que precisamos, mas devemos ter sempre em consideração que, geralmente, as seguradoras oferecem 'pacotes' de seguros. Isto significa que, à partida, ao contratar uma determinada cobertura, podemos ver-nos obrigados a aderir a um conjunto de outras coberturas de que não necessitamos. Se não houver essa obrigação, em regra, a seguradora cobra um valor mais elevado por cada cobertura extraordinária que quiser adicionar à apólice.

Cada seguro de saúde oferece determinadas coberturas, por isso, devemos comparar todos os que foram solicitados. Nomeadamente, as coberturas em exames, internamento, medicamentos, tratamentos especializados ou serviços ao domicílio. Procure também informar-se se, em caso de ter alguma doença, se as coberturas se mantêm.

Contratar um seguro de Saúde apenas quando necessita de cuidados médicos pode até parecer uma boa solução, mas pode trazer várias desvantagens.

Quanto à rede de prestadores de serviços esta é outro fator importante na hora de definir o seguro de Saúde. Quanto maior for a rede, maior será a probabilidade de conseguir obter melhores descontos em vários locais diferentes.

Outro aspeto que se deve comparar é, sem dúvida, o prémio mensal/anual dos vários seguros de Saúde. Nem todos os seguros oferecem as coberturas adequadas às necessidades médicas. Por isso, é importante escolher cuidadosamente aquele que traz mais vantagens.

Para baixar o prémio mensal de um seguro de Saúde, por vezes, as seguradoras optam por colocar várias franquias ou valores altos em cada uma. Considerar sempre, que ter uma franquia em certas coberturas, significa que, até atingir o valor definido na franquia, todas as despesas são da responsabilidade do segurado. Além disso, ao ter uma franquia alta, se tivermos necessidade de cuidados médicos urgentes, podemos ter de despender mais dinheiro do que imaginávamos.

Também nas franquias, deve-se ter em atenção os limites de cobertura. Isto significa que, caso haja necessidade de cuidados médicos, o seguro de Saúde só comparticipa até ao limite definido. Este limite pode ser, por exemplo, um número definido de atos médicos ou um valor monetário máximo para cada cobertura.

Sempre que se faz um seguro de Saúde, é necessário preencher um questionário médico sobre doenças já existentes, alergias, cirurgias que tenha realizado, entre outros antecedentes médicos. Esta informação serve para a seguradora aferir se existe algum risco ao atribuir uma cobertura que vai usar regularmente, devido a um problema de saúde pré-existente. Ao esconder ou fornecer informações incorretas à seguradora, está a influenciar indiretamente as condições da apólice que lhe são propostas. A simples tentativa de fraude à seguradora é crime.

Contratar um seguro de Saúde apenas quando necessita de cuidados médicos pode até parecer uma boa solução, mas pode trazer várias desvantagens. Em primeiro lugar, determinados seguros de Saúde têm períodos de carência mais ou menos alargados. Assim, só após o término deste período é que se pode começar a utilizar o seguro de Saúde. Até lá, todas as despesas ficam a cargo do segurado. Isto significa que, no pior dos casos, pode ser necessário esperar alguns meses até que o seguro possa estar ativo e pagar as despesas médicas.

Além desta situação, devemos também ter em consideração que o historial médico afeta consideravelmente a atribuição das coberturas do seguro de saúde.

Em resumo, o seguro de Saúde não protege apenas os colaboradores, mas também contribui para a motivação, retenção de talentos e produtividade nas organizações. ●

Opinião

Seguro de Saúde: Mudança de paradigma e o desafio da sustentabilidade para as empresas

RAQUEL RODRIGUES
Lead Associate - Health & Benefits da WTW Portugal

Estamos num mundo em constante evolução, mas, neste momento, assistimos ao início de uma verdadeira revolução, com a chegada em força da Inteligência Artificial (IA), que tem um potencial absolutamente extraordinário.

Ao nível da saúde já é hoje possível, com a ajuda da IA, entre outras coisas, antecipar de forma significativa diagnósticos e personalizar tratamentos, tornando-os mais eficazes, o que acaba por ter impactos positivos muito relevantes, quer ao nível do paciente, quer em termos financeiros.

Paralelamente, estamos a assistir ao início de uma mudança de paradigma no seguro de saúde, com cada vez mais seguradoras a colocarem o foco na saúde preventiva - promovendo estilos de vida saudável, realização de check-ups, e acesso a redes com serviços de bem-estar, como ginásios, nutrição, terapias não convencionais, entre outros - fundamental para a deteção precoce de doenças e para evitar o aparecimento das mesmas, o que irá resultar em menores custos com saúde a longo prazo.

Esta mudança de paradigma acaba por ser ainda mais importante quando verificamos que:

a) O benefício de saúde tem ganho tração juntos das empresas, havendo um crescimento de 19,3% do número de pessoas incluídas em seguros de saúde grupo nos últimos anos (de acordo com os dados da ASF, de 2019 para 2022 passámos de cerca de 1,65 milhões para quase 2 milhões de pessoas incluídas em seguros de saúde grupo);

b) Este crescimento provavelmente irá manter-se, pois no atual contexto de feroz competição por talento, que escasseia no mercado, é fundamental as empresas equiparem-se com um programa de benefícios que vá ao encontro das expetativas dos colaboradores;

c) A pressão de custos com sinistros de saúde tem vindo a aumentar, devido a vários fatores, sendo dois dos mais relevantes os recentes aumentos dos preços convencionados por ato médico, feitos pelos prestadores privados de saúde, e a maior afluência das pessoas aos prestadores privados de saúde, face à perceção generalizada de crescentes e significativas lacunas do SNS - de acordo com o estudo da WTW "Global Medical Trends 2024", a estimativa de inflação médica para 2024 em Portugal é de 12,6%, tendo-se registado em 2023 uma inflação médica de 14,5%);

d) Os prémios dos seguros de saúde têm sofrido aumentos significativos, de uma forma transversal, em particular nos últimos 2 anos, sendo uma evidência disso mesmo um recente estudo da DECO, de março 2024, que refere que os custos dos seguros de saúde abrangidos pelo seu estudo haviam subido cerca de 9%, em média, face aos valores apurados apenas alguns meses antes (julho de 2023).

Esta mudança de paradigma tem sido acompanhada pela introdução de serviços de Telemedicina e do seu gradual alargamento a novas valências e especialidades, os quais acabam por facilitar o acesso aos cuidados de saúde, contribuindo igualmente para controlar os respetivos custos associados, pois estes serviços têm um custo mais reduzido.

Também a cobertura da saúde mental tem vindo a ser reforçada, ainda que de uma forma tímida, havendo uma natural expetativa de que o mercado seja mais ambicioso nesse reforço, o que acabará por se traduzir em mais um fator de pressão para os custos do seguro de saúde.

De notar que os custos relacionados com saúde mental incluem despesas diretas, como consultas médicas com psiquiatras e psicólogos, tratamentos com medicamentos e terapias, e hospitalizações em unidades de saúde mental, mas também custos indiretos significativos, como a perda de produtividade devido ao desempenho reduzido dos colaboradores, o aumento do absentismo, o presenteísmo, e custos com turnover de colaboradores e reforma antecipada. Esses fatores combinados resultam num impacto financeiro considerável para as empresas e sistemas de saúde.

Em suma, estamos num contexto em que as empresas terão de continuar a investir em seguros de saúde, para se manterem competitivas e capazes de atrair e reter talento, tendo as mesmas o grande desafio de tornar esses mesmos seguros sustentáveis ao longo do tempo.

A boa notícia é que hoje existe ao dispor das empresas um leque de ferramentas reforçado para potenciar essa mesma sustentabilidade, sendo as mais relevantes as seguintes:

ü (re)desenhar seguros de saúde que promovam uma partilha de custos equilibrada com as pessoas seguras;

ü promover junto dos seus colaboradores, de forma efetiva, os hábitos de vida saudável e a telemedicina;

Incorporar ou reforçar na sua estratégia de benefícios o foco no bem-estar dos colaboradores, nas suas diversas dimensões – incluindo naturalmente a componente emocional.

Opinião

O advento da e-saúde

RUI MEIRELES
MDS
Direção Seguros de Pessoas | diretor

As ondas de choques que afetaram todos os países após a pandemia da covid-19 continuam a condicionar o desenvolvimento económico. Apesar dos contínuos sinais de melhoria, é ainda provável que as condições voláteis persistam durante mais algum tempo, tendo em consideração os conflitos armados na Ucrânia e no Médio Oriente. Esta instabilidade macroeconómica tem tido um impacto muito significativo no aumento geral dos preços dos bens e serviços (inflação geral) que influenciaram de forma mais acentuada os custos com os serviços médicos privados (inflação médica).

Em Portugal, além do impacto da inflação nos serviços médicos, verificou-se, em paralelo, um aumento significativo de utilização (frequência) e gravidade das patologias (severidade) no acesso aos serviços clínicos privados, que resultaram num considerável aumento dos custos (preços) com os seguros de saúde, tanto para clientes particulares, como para clientes empresariais. Estima-se que, em 2023, a inflação médica tenha rondado os 7% e a projeção para 2024 aponta para um valor na ordem dos 10%, ou seja, 7 p.p. acima da inflação geral.

É deste contexto pós-pandémico que reflete, simultaneamente, um aumento exponencial da procura de serviços clínicos privados e dos custos médicos (inflação médica), que surge o reforço da oferta dos serviços em formato e-saúde, que os diversos operadores de mercado, sejam prestadores ou seguradores, têm vindo a dinamizar. Pode-se destacar, a título de exemplo, os seguintes:

1- Consultas de telemedicina, com acesso a consultas de diversas especialidades clínicas;
2- Organização e disponibilização do historial clínico de cada paciente, incluindo relatórios de exames de diagnóstico, através da área reservada de cliente (prestadores privados);
3- Prescrições eletrónicas de medicamentos;
4- Gestão de doenças crónicas, sejam consultas ou rotinas de medicação diária/controlos.

A Organização Mundial de Saúde define e-saúde "… como a utilização segura e rentável das tecnologias da informação e das comunicações para apoiar a saúde e os domínios relacionados com a saúde, incluindo os serviços de cuidados de saúde, a vigilância da saúde, a literatura sobre a saúde e a educação, o conhecimento e a investigação no domínio da saúde." Ainda de acordo com a OMS: "Existem provas claras do impacto crescente que a e-saúde tem atualmente na prestação de cuidados de saúde em todo o mundo e do modo como está a tornar os sistemas de saúde mais eficientes e mais adequados às necessidades e expectativas das pessoas".

Já no âmbito das políticas comuns da UE foram definidos (em abril de 2018) três pilares essenciais para o desenvolvimento dos cuidados de saúde por via digital (*Digital Health and Care*)[1]:

Pilar 1 – Acesso e partilha segura de dados (*Secure data access and sharing*);

Pilar 2 - Ligação e partilha de dados de saúde para investigação, diagnóstico mais rápido e melhoria da saúde (*Connecting and sharing health data for research, faster diagnosis and improved health*);

Pilar 3 - Reforço da capacitação dos cidadãos e dos cuidados individuais através de serviços digitais (*Strengthening citizen empowerment and individual care through digital services*).[2]

No passado mês de abril foi aprovada uma regulamentação para o "Espaço Europeu de Dados de Saúde (EHDS)"[3] cujos principais objetivos são:

· "Colocar os cidadãos no centro dos seus cuidados de saúde, concedendo-lhes pleno controlo sobre os seus dados, com o objetivo de melhorar os cuidados de saúde em toda a UE;
· Permitir a utilização de dados de saúde para fins de investigação e de saúde pública, sob condições estritas".

"Graças a estas novas regras, os cidadãos beneficiarão de um acesso imediato e simples aos seus dados de saúde digitais quando se encontram na UE, independentemente da sua localização. Por exemplo, quando um doente procura cuidados de saúde no estrangeiro, os profissionais de saúde poderão, quando necessário, aceder a informações essenciais do Estado-Membro de origem do doente. Tal permitirá melhorar a tomada de decisões baseadas em factos e reduzirá a repetição de testes e exames e melhorará os cuidados prestados aos doentes".

O advento da e-saúde, com particular enfoque no acesso ao historial de dados clínicos e à otimização da prestação de cuidados médicos em algumas áreas específicas como, por exemplo, a telemedicina (consultas à distância), prescrição de medicamentos ou acompanhamento de doenças crónicas, são já uma realidade.

O desenvolvimento que a era digital aporta à sociedade em geral contribui, de forma decisiva, para facilitar o acesso de todos os cidadãos aos cuidados de saúde básicos e de prevenção inseridos em contexto de gestão de saúde pública e/ou privada com o intuito de melhorar a sua qualidade de vida.

1] Fonte: European Commission, "COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE COUNCIL, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE AND THE COMMITTEE OF THE REGIONS on enabling the digital transformation of health and care in the Digital Single Market; empowering citizens and building a healthier society"; Brussels 2018.

[2] Pode consultar a infografia em https://health.ec.europa.eu/document/download/6cd569ff-cc1f-4a7b-b5de-740f16ae7aa3_en?filename=2018_ehealth_infographic_en.pdf

[3] Fonte: https://health.ec.europa.eu/ehealth-digital-health-and-care/european-health-data-space_pt

Associado do Mês

JOÃO MIGUEL CRAVEIRO NEVES, GERENTE M.I. CARIOCA - MEDIAÇÃO DE SEGUROS, LDA.

“A relação de confiança com o cliente é um bem fundamental e indispensável no exercício da nossa atividade”

Em entrevista, João Miguel Neves, considera que o “respeito por estes princípios é para nós essencial para o estabelecimento e manutenção de parcerias não só com os clientes bem como com as seguradoras com que trabalhamos”.

Vida Económica (VE) – Quando e como se iniciou a atividade da M.I. Carioca - Mediação de Seguros, Lda.

A M.I. Carioca – Mediação de Seguros, Lda., é uma sociedade familiar constituída em 1994. Contudo, a sua origem remonta a 1957, data em que o seu fundador, Manuel Inocêncio Carioca, iniciou a atividade em nome individual. Paralelamente à atividade de mediação de seguros o Sr. Manuel Carioca, meu sogro, exercia também a atividade de contabilidade, era Técnico de Contas. Em 1979 constituiu a Sociedade de Contabilidade, separando a atividade da mediação de seguros a qual continuou a ser desenvolvida em nome individual até 1994, data da constituição da sociedade M. I. Carioca – Mediação de Seguros, Lda.

Inicialmente o escritório, situava-se no rés-do-chão da casa do Sr. Manuel Carioca, em Assafora, Sintra. Dado o crescimento de ambas as atividades e o aumento do número de colaboradores, houve necessidade de procurar novas instalações. Em novembro de 1992 ocorreu a mudança para a Terrugem, Sintra, onde continuamos atualmente, separando-se o escritório da Contabilidade e dos Seguros.

São, pois, 67 anos cheios de história, por vezes com dificuldades é certo, mas sempre procuramos, conjuntamente com a equipa que nos rodeia, ultrapassar dificuldades, procurar soluções e crescer. O que temos conseguido. É por isso que podemos dizer hoje, com orgulho, que cremos estar a honrar o legado do nosso fundador, um homem que nunca se deixou quebrar pelas adversidades.

VE – Que balanço fazem do passado e que perspetivas têm da atividade da empresa no momento?

O balanço é muito positivo. Ao longo destes anos, procuramos sempre respeitar e seguir os princípios do nosso fundador, que nos deixou em 2015. O mercado é evolutivo e muita, muita coisa mudou ao longo destes 67 anos de atividade. Sempre estivemos e continuamos atentos ao mercado, procurado implementar as adaptações necessárias por forma a acompanhar as tendências, as exigências, a própria forma como os clientes, empresas e particulares, se relacionam com o produto que no fundo vendemos, isto é, seguros. Tivemos de ter muita resiliência e persistência para ultrapassar as dificuldades que de todos é conhecida, nomeadamente as crises da troika, da pandemia, etc. Apesar de tudo isso, nunca abdicamos dos nossos valores, do empenho e dedicação que temos para com os nossos clientes, de prestar um atendimento personalizado focado nas suas necessidades. Aliado a tudo isto não descuramos a necessária formação, a atualização de conhecimentos, a modernização de métodos e procedimentos de trabalho que permitam igualmente dar mais eficiência à resposta aos nossos clientes e, obviamente, captação de novos, pois uma carteira de seguros é sempre evolutiva. Temos por isso boas perspetivas de continuidade.

VE - A que razões atribuem a longevidade da empresa?

A razão mais forte para a nossa longevidade foi o trabalho do nosso fundador junto da comunidade em que nos inserimos, a confiança que a sua seriedade e dedicação foi transmitindo aos clientes que seriam bem acompanhados após a venda do seguro. O Sr. Manuel Carioca, considerava, e bem, que a parte comercial de venda, tem de estar associada à parte humana, o contacto pessoal e, dentro do possível, o tratamento personalizado. O foco sempre foi o bem-estar do cliente, o contributo para que, com o trabalho do mediador e de toda a equipa, cada um no exercício da sua função especifica, fosse possível a resolução do problema concreto do cliente. E é assim que continuamos. Isto é ir mais além do “vender seguros”. O que nem sempre é fácil pois que por muito empenho que tenha o mediador esbarra vezes de mais com a intransigência e falta de sensibilidade de quem resolve sinistros. A tudo isto acresce que contamos sempre com um grupo de profissionais experientes, especializados e com formação técnica especifica, que colocam todo o empenho e know-how na satisfação e defesa dos interesses dos clientes, indo ao encontro das suas necessidades e apresentando sempre as melhores soluções para os proteger dos riscos a que estão sujeitos quer profissionalmente quer pessoalmente.

A relação de confiança com o cliente é um bem fundamental e indispensável no exercício da nossa atividade, pelo que pautamos a nossa atuação pelo rigor, respeito, capacidade de diálogo, ética, disponibilidade e atendimento permanente.

O respeito por estes princípios é para nós essencial para o estabelecimento e manutenção de parcerias não só com os clientes bem como com as seguradoras com que trabalhamos.

Os mesmos princípios que pautam a nossa relação com os clientes mantemos no relacionamento com as seguradoras. Sem confiança, respeito, rigor, ética e capacidade de diálogo não existem boas parcerias, nem longevidade nas mesmas.

Embora difícil de entender pelas seguradores, a relação tem de ser win-win, porque, em última análise o bom trabalho desenvolvido pelo mediador é sempre um ganho para a seguradora.

Assinalo que além dos novos clientes que sucessivamente têm vindo a integrar a nossa carteira, ramos vida e não vida, temos ainda clientes não direi desde o início, 1957, porque infelizmente também muitos já faleceram, mas de segunda e terceira geração, o que cremos ser também o reconhecimento da nossa forma de estar no mercado.

O mesmo direi com as seguradoras. A primeira companhia de seguros com que o Sr. Manuel Carioca trabalhou foi a Companhia de Seguros Império. Depois, foi sucessivamente trabalhando com outras seguradoras. Somos multimarcas. Estamos sempre disponíveis para encetar novas parcerias, o que temos vindo a fazer.

Ao mediador compete, na nossa opinião, fazer os alertas, apresentar até outras soluções que o cliente desconhece ou nem sabe por vezes serem possível. Só assim cremos que o cliente pode fazer uma escolha livre e consciente.

VE - Concordam com aqueles que entendem que a atividade de mediação de seguros se tem tornado mais impessoal e mais fria? Porquê?

Sim, é um facto. Vendem-se seguros como se fossem produtos que não têm qualquer impacto futuro na vida dos clientes. Como se o aconselhamento concreto das coberturas, o aconselhamento dos prós e contras de escolher umas e rejeitar outras não possa vir a fazer a diferença em caso de sinistro. Vender mais barato nem sempre é vender o melhor ao cliente. Ninguém espera vir a ter um sinistro e por vezes contrata apenas porque é obrigatório.

Mas ao mediador compete, na nossa opinião, fazer os alertas, apresentar até outras soluções que o cliente desconhece ou nem sabe por vezes serem possível. Só assim cremos que o cliente pode fazer uma escolha livre e consciente.

Como já referi, dada a nossa longevidade, acreditamos que a proximidade, o acompanhamento personalizado, a relação de confiança, fazem esta diferença. Na nossa perspetiva o papel do mediador junto dos clientes e das seguradoras é fundamental e inestimável. Preocupamo-nos, damos o devido seguimento presencial. Nada substitui a confiança que um cliente deposita no seu mediador. A base desta relação é a confiança e o correto aconselhamento, os clientes são o centro e foco das nossas atenções – são a nossa missão, é para eles que estamos cá, cumprindo o nosso papel de mediação e ajuda na resolução dos seus problemas. É por isso que o toque humano

nunca poderá ser substituído pela tecnologia, terão sempre de coexistir em complementaridade.

VE - Como lidar, então, com uma realidade cada vez mais feita de contactos à distância?

Não abdicando precisamente de evoluir no conhecimento, utilizando e adaptando as tecnologias à nova realidade no sentido de sermos mais eficazes. Melhorando a rentabilização do nosso tempo para podermos estar presentes, procurar novos negócios e responder às solicitações, fazendo um correto acompanhamento dos problemas que surgem aos nossos clientes, mas mantendo os princípios que devem reger a nossa atividade.

Os contactos à distância não impedem que se prossigam todos estes princípios de atuação e que se preste um bom serviço ao cliente. As novas tecnologias devem ser colocadas à disposição para o efeito e por isso o que pode mudar é a forma de contacto. Do email, à videoconferência, whatsApp, existe uma impossibilidade infindável de contactar com o cliente. No nosso caso podemos dizer que o fazemos. Temos clientes que não se circunscrevem à nossa zona geográfica de implantação, mas com eles mantemos a mesma relação de empenho e profissionalismo.

VE - Que leitura fazem do modelo cada vez mais piramidal na distribuição de seguros?

Essa é uma realidade que traz vantagens nomeadamente no aumento de sinergias, no aumento de produtividade, na aplicação das melhores práticas, na partilha de conhecimentos. Contudo, sem abdicar da interação e aconselhamento presencial com os nossos clientes estando presentes quando mais precisam de nós porque, não há dúvida, para haver ganhos acima, tem de haver ganhos em baixo. Isto é, se na base da pirâmide não for realizado um bom trabalho de serviço ao cliente o topo da pirâmide também, mais cedo ou mais tarde, se ressentirá.

Por isso, a relação de confiança, respeito, capacidade de diálogo e partilha de conhecimentos entre todos os patamares da pirâmide é essencial para que se construam boas sinergias.

VE - A mediação de seguros é uma atividade com futuro? Porquê?

Claro que sim. O papel dos seguros e dos mediadores andam de mãos ligadas. Servem pessoas e cumprem um bem social muito grande à sociedade. Este negócio é feito de pessoas e para pessoas, lidamos todos, mediadores e seguradoras, com os infortúnios que acontecem e não há outra forma de resolver sem interação humana. Quando ocorre um sinistro o primeiro ponto de socorro do cliente é o contacto com o seu mediador, para que o oriente, para que o encaminhe para a melhor forma e mais rápida resolução do problema. O papel do mediador é também fundamental para aconselhar e explicar as vantagens e desvantagens de coberturas no momento de contratualizar um seguro ou de aconselhar outro produto que pode ser mais adequado para o fim pretendido pelo cliente. A contratação de seguros não é necessariamente standard. Quando se pretender prescindir deste papel fundamental estaremos a desumanizar e a robotizar a atividade seguradora, prestando um mau serviço ao segurado e, consequentemente à sociedade. ●

Notícias

REFORÇO DO MOVIMENTO ASSOCIATIVO

APROSE realiza encontro com os mediadores de seguros do Alentejo

Évora constituiu, em 23 de maio último, a base para o local de encontro dos mediadores de seguros sediados no Alentejo, em mais uma edição da "APROSE Aberta", evento organizado pela Associação Nacional de Agentes e Corretores de Seguros (APROSE), que continua, assim, a ouvir os profissionais da mediação de todo o país.

Os mediadores reforçaram, ainda, as mais-valias de um aconselhamento profissional e sublinharam a ideia de que o futuro do setor deve, igualmente, passar por uma maior aposta na valorização, junto dos clientes, dos serviços que prestam.

A venda de seguros por parte dos bancos e a forma como a operacionalizam, com a complacência das seguradoras, tal como em relação a estas, a crescente delegação de tarefas na mediação de seguros sem que a mesma seja acompanhada da devida remuneração, passando pela necessidade de reforço da união entre os profissionais da atividade de distribuição, foram as principais preocupações manifestadas pelos participantes no evento na região alentejana onde se reuniram todos aqueles que responderam ao apelo da direção da APROSE.

Neste encontro em Évora, realizado em maio e que antecede o que se encontra previsto para Braga, os mediadores reforçaram, ainda, as mais-valias de um aconselhamento profissional e sublinharam a ideia de que o futuro do setor deve, igualmente, passar por uma maior aposta na valorização, junto dos clientes, dos serviços que prestam.

Para David Pereira, presidente da APROSE, "os resultados deste seminário no Alentejo são muito satisfatórios, já que permitiram, através de um contacto mais direto, continuar a ouvir as preocupações diárias e contributos dos profissionais da mediação, que serão oportunamente compiladas num único documento e incorporados no plano de ação da associação, na tentativa de ajudar na sua resolução.

Depois de Leiria, Setúbal, Aveiro, Faro, Guarda, Vila Real, Porto e Évora, a APROSE Aberta vai prosseguir com outros encontros, em todos os distritos do país. ●

Calendário

JUNHO/JULHO 2024 CONSULTE ONLINE EM WWW.APROSE.PT

Eventos da atividade seguradora

DATA	EVENTO/CURSO	LOCAL: CIDADE	LOCAL: ENDEREÇO	ORGANIZAÇÃO	CONTACTOS E INFORMAÇÕES: TELEFONE	CONTACTOS E INFORMAÇÕES: E-MAIL	CONTACTOS E INFORMAÇÕES: WEB PAGE
25/06/24	Excel	Online	elearning.aprose.pt/	APROSE	222003000	academia@aprose.pt	www.aprose.pt
09/07/24	Argumentação na Comercialização de Seguros						
16/07/24	Gestão de Tempo e do Stress Laboral						
16/07/24	Gestão de Sinistros						
18/07/24	PDEADS – Agente de Seguros, Corretor de Seguros ou Mediador de Resseguros – Ramos Vida e/ou Não Vida						
18/07/24	Agente de Seguros, Corretor de Seguros ou Mediador de Resseguros – Ramos Vida e/ou Não Vida						
23/07/24	Regularização de sinistros – ramo automóvel						
23/07/24	Prevenção e Combate ao Branqueamento de Capitais						

Consultório Jurídico

Comercialização à distância de serviços financeiros – Configuração *Contact Center*

Vimos desta forma pedir a vossa melhor ajuda, para obtermos informação legal e sabermos antecipadamente as nossas obrigações como empresa na área de Mediação de Seguros, com a configuração dum "contact center". Dispomos atualmente de dois escritórios na zona centro do país, com atendimento ao público e pretendemos configurar um terceiro espaço, sem atendimento ao público, que irá servir unicamente para respondermos às solicitações que recebemos via internet. Que obrigações precisamos respeitar?

CORVACEIRA GOMES
Departamento jurídico
Diretor Executivo APROSE

Devemos esclarecer, antes de mais, que o enquadramento legal a que o "contact center", sem atendimento presencial de clientes e potenciais clientes, a que se reportam, apenas tem de específico, na sua essência, em relação ao regime genericamente aplicável às demais formas de exercer a atividade de distribuição de seguros, no que diz respeito às condições através das quais os distribuidores de seguros devem prestar aos clientes a informação a que estão legalmente obrigados, designadamente no âmbito do cumprimento do denominado "dever de informação especial", uma vez que se estabelece no n.º 6 do artigo 32.º do regime jurídico da distribuição de seguros (RJDS) aprovado em anexo à Lei n.º 7/2019, de 16 de janeiro, que no caso de venda por telefone ou por qualquer outro meio de comunicação à distância – onde se inclui os sítios da Internet –, que a referida prestação de informações deve cumprir o regime jurídico relativo à comercialização à distância de serviços financeiros, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 95/2006, de 29 de maio, na sua redação atual.

Assim, nos termos do preceito suprarreferido, para além de as informações a prestar aos clientes, ao abrigo do RJDS, deverem ser comunicadas em papel, com clareza, exatidão e de forma compreensível e não enganosa, numa língua oficial do Estado-Membro em que o risco se situa ou do Estado-Membro do compromisso ou em qualquer outra língua convencionada entre as partes e a título gratuito, as mesmas podem ser prestadas ao cliente através de um suporte duradouro diferente do papel – qualquer instrumento que permita ao cliente armazenar informações que lhe sejam dirigidas pessoalmente, de tal forma que possam ser consultadas posteriormente durante um período adequado aos fins a que se destinam, e que permita a reprodução exata das informações armazenadas –, desde que, por um lado, a utilização desse suporte duradouro seja apropriada no contexto da relação comercial entre o mediador de seguros e o respetivo cliente e, por outro, tenha sido dada a este a opção de escolher entre a apresentação das informações em papel ou no suporte duradouro em causa, tendo o mesmo escolhido este último suporte.

De igual modo se prescreve que as informações podem ser prestadas ao cliente através de um sítio na Internet, se lhe forem pessoalmente dirigidas, designadamente através da criação de uma área pessoal, ou no pressuposto de que se verifique, cumulativamente, que a prestação da informação através de um sítio na Internet é apropriada no contexto da relação comercial entre o mediador de seguros e o respetivo cliente – ou seja, se existirem elementos que comprovem que o cliente dispõe de um acesso regular à Internet, designadamente com a indicação pelo cliente de um endereço de correio eletrónico para efeito dessa relação (que se aplica também à transmissão de informações em suporte duradouro) –, que o cliente tenha dado o seu consentimento à prestação da informação através de um sítio na Internet, que este tenha sido notificado eletronicamente do endereço do sítio na Internet e do local nesse sítio onde a informação pode ser consultada e que seja assegurado que a informação permanece acessível naquele local por um período razoável para consulta pelo mesmo, tendo em conta designadamente o período de vigência do contrato e a atualidade da informação.

Quer no caso em que as informações sejam prestadas utilizando um suporte duradouro diferente do papel, quer através de um sítio na Internet, mediante pedido do cliente, deve ser-lhe entregue uma cópia em papel a título gratuito.

Quando um mediador se propõe celebrar contratos de seguro através da Internet, deve criar as condições necessárias para a contratação à distância.

Acresce que, como supra se referiu, em Portugal – por enquanto e enquanto não se procede à transposição da nova Diretiva (EU) 2023/2673 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 22 de novembro de 2023, que altera a Diretiva 2011/83/EU no que respeita aos contratos de serviços financeiros celebrados à distância e que revoga a Diretiva 2002/65/CE, cujo prazo de transposição para o Direito nacional termina em 19/12/2025 –, o regime jurídico relativo à comercialização à distância de serviços financeiros, para onde remete o mencionado preceito, encontra-se regulado pelo Decreto-Lei n.º 95/2006, o qual estabelece, em síntese, as regras aplicáveis à informação pré-contratual e aos contratos relativos a serviços financeiros prestados a consumidores através de meios de comunicação à distância pelos prestadores autorizados a exercer a sua atividade em Portugal, e cuja leitura e estudo se sugere (não sendo complexo, nem extenso, mas que importa tomar conhecimento), nomeadamente no tocante à disciplina aplicável aos contratos de execução continuada, à alteração do meio de comunicação à distância, aos serviços financeiros e comunicações não solicitados, ao ónus da prova, forma e momento da prestação da informação, quer quanto ao mediador de seguros, quer no que toca ao serviço financeiro, quer ainda a relativa ao contrato em questão, passando pelas comunicações por telefonia vocal e terminando nas regras aplicáveis ao direito de livre resolução – e suas exceções (seguros de viagem, de bagagem e de curto prazo, de duração inferior a um mês, a que acrescem os previstos no n.º 1 do artigo 118.º do Decreto-Lei n.º 72/2008, de 16 de abril, que aprovou o regime jurídico do contrato de seguro) –, sem necessidade de indicação do motivo e sem que possa haver lugar a qualquer pedido de indemnização ou penalização do consumidor, e respetivo prazo de exercício (14 dias, no geral, e 30 dias para contratos de seguro de vida e relativos à adesão individual a fundos de pensões abertos) a contar a partir da data da celebração do contrato à distância, ou da data da receção, pelo consumidor, dos termos do mesmo e das informações a que o mediador se encontra obrigado, se esta for posterior.

De acordo com o entendimento da ASF nesta matéria, quando um mediador de seguros se propõe celebrar contratos de seguro através da Internet, deve criar as condições necessárias para que a contratação à distância se realize em cumprimento das disposições legais em vigor, apresentando-se com transparência e clareza. O sítio da Internet em que o mediador de seguros pretende celebrar os contratos eletrónicos deverá, nomeadamente, ter as condições necessárias para que o risco possa ser devidamente declarado pelo interessado e para que este último possa aceder a todas as informações pré-contratuais que lhe devem ser fornecidas. A celebração de contratos através da Internet, não implicando a presença física e simultânea dos intervenientes e partes no contrato, determina um acréscimo de cuidado na disponibilização da informação necessária, com esclarecimento de todos os pontos essenciais, para que o contrato se possa celebrar de modo adequado.

EVOLUTION

6ª EDIÇÃO | 18 JUNHO

Terminal de Cruzeiros do Porto de Leixões

Julia Sperling-Magro (Alemanha)

Investigadora & Partner da McKinsey Alemanha.
Oradora na palestra "Neuroscience, Intelligence and Learning".

Carlos Fiolhais (Portugal)

Investigador e Professor Universitário.
Orador na palestra "Inovação Digital e Humana".

Kailash Satyarthi (Índia), Prémio Nobel da Paz 2014, é o *keynote speaker* da conferência.

Kailash Satyarthi é um ativista que luta pelos direitos das crianças. A sua dedicação à erradicação do trabalho infantil e à promoção dos direitos das crianças ressalta a **interseção entre a justiça social e a saúde**. Numa altura em que a paz mundial é o tema do momento, a sua participação lembra-nos que **a verdadeira evolução requer um compromisso inabalável com a compaixão global, a igualdade e a justiça para todos.**

Pág.4

Sobrinho Simões, Pedro Siza Vieira, Isabel Pires de Lima, Américo Aguiar, Adalberto Campos Fernandes são alguns dos oradores convidados que irão participar nos paineis de debate da Conferência "Evolution".

www.connectinghealthcare.pt

"A ULSM foi a primeira, porque o município e a população construíram as condições necessárias"

Este é o ano dos aniversários emblemáticos para os portugueses, em geral. Completam-se cinquenta anos de democracia, quarenta e cinco de Serviço Nacional de Saúde e **vinte e cinco de Unidade Local de Saúde de Matosinhos (ULSM)**, a primeira no país. Pode parecer que a última é mais restrita, mas o modelo foi generalizado, no início do ano. É o meu sexto ano na função de Presidente do Conselho de Administração da ULSM. Sendo certo que a responsabilidade é muito grande, e sempre crescente dado todo o contexto, também é certo que não é maior que o desafio e o espírito de missão com que a assumo, numa **organização extraordinária, feita por profissionais e pessoas de excelência, ao serviço de uma população participativa, crítica e que sabe cada vez melhor o que quer e o que necessita.**

A ULSM foi a primeira, porque o município e a população construíram as condições necessárias, e sempre que faltou algo, e faltou e falta muita coisa, é assunto muito mais dependente das estruturas centrais da saúde e das finanças.

António Taveira Gomes, Presidente do Conselho de Administração da ULSM.

A cultura da organização é cada vez mais forte, construída de forma participada e com o envolvimento de todos os profissionais, doentes e utentes, instituições de Matosinhos de todas as áreas de atividade e a outros níveis. Há cinco anos, fizemos o primeiro treino de resposta a grandes catástrofes, à porta da pandemia sem o saber, e nos anos seguintes fomos certificados em novas áreas, valorizando os profissionais enquanto tal e em termos de qualidade de vida e felicidade…

Sei que corremos atrás de muita coisa, frequentemente sozinhos e até não compreendidos, o que só é dramático, porque as consequências são importantes na vida dos doentes e dos profissionais. As oportunidades de transformação e evolução são, frequentemente, perdidas, porque não se investe em resultados positivos e ganhos de eficiência futuros, condicionados ao pragmatismo de ciclos cada vez mais curtos de governação. Na ULSM tudo se cumpre, na contratação de profissionais, nas compras, enfim, em todas as áreas, percorrendo processos intermináveis de burocracia, desenhados para potenciais não cumpridores que somos todos, por gente que decide o que precisamos sem nos ouvir, nem permitir acertos pertinentes. Na inspiração de Irene Vallejo, **as determinações administrativas e legais, parecem teias de aranha, onde ficamos presos como moscas, a ver passar os pardais.**

Termino com um convite para uma visita à ULSM, sobretudo a quem pretenda saber mais e queira entender o que está em causa, a propósito de Unidades Locais de Saúde.

António Taveira Gomes, Presidente do Conselho de Administração da ULSM

ULSM: 25 Anos de Inovação e Integração nos Cuidados de Saúde

A Unidade Local de Saúde de Matosinhos (ULSM) completa 25 anos de existência e de experiência, num percurso de integração vertical de cuidados, que se carateriza pela harmonização entre os habitualmente designados como cuidados primários, hospitalares e continuados.

Há, desde logo, duas constatações essenciais: esta construção é contínua, acompanhando a evolução clínica, tecnológica e o **desenvolvimento de uma cultura organizacional focada neste objetivo, deslocando o foco da atividade da organização, dos serviços de saúde para a pessoa, enquanto doente, utente, familiar ou cidadão.** Os percursos dos doentes são simplificados, mais curtos e de sentido único, cada vez mais na comunidade e no domicílio, o que melhora a qualidade de vida e dos resultados e acrescenta eficiência em todo o Serviço Nacional de Saúde (SNS).

Toda a atenção e atividade da ULSM são dirigidas às pessoas e suas circunstâncias, por profissionais qualificados e integrados numa cultura focada e favorável também à sua realização e qualidade de vida.

A ULSM é certificada pela ISO 9001 e pela Norma Portuguesa 4552, evidenciando o seu compromisso tanto com os resultados para os utentes, quanto com o bem-estar dos profissionais. Inicialmente um modelo experimental, a ULSM procurou sempre novas formas de integração, criando equipas de diversos níveis de cuidados e especialidades. Trabalhando em rede com outras organizações, em particular a autarquia, **a ULSM aborda não só necessidades clínicas, mas também determinantes sociais da saúde.**

Apesar do contexto adverso inicial, como bases de dados e programas inadequados, a ULSM superou desafios, desenvolvendo programas reconhecidos nacional e internacionalmente. Este mérito é refletido nas poucas reclamações dos utentes. **A ULSM também se destaca na investigação e formação**, com parcerias com universidades e participação em redes internacionais de dados em saúde. **É líder em estudos de dados do mundo real, influenciando políticas de saúde.**

A adversidade impulsionou o desenvolvimento da ULSM, que hoje é um modelo respeitado e generalizado. A sua experiência denota que, com as condições certas, o modelo de integração é viável e benéfico para todo o SNS.

ULS Matosinhos

Comprometidos com a evolução "Significa adotarmos uma mentalidade de colaboração num mundo incerto, doente e a necessitar de novos caminhos para a paz"

As organizações enfrentam, hoje, riscos nunca antes imaginados. **Com a diminuição da confiança global, a polarização política e um cenário geopolítico volátil, a cooperação para enfrentar os riscos globais, é essencial.** A edição deste ano da conferência Connecting Healthcare surge como um farol para líderes e equipas do setor da saúde, reunindo uma diversidade de especialistas nacionais e internacionais, que baseados no tema "Evolution", irão, certamente, estimular uma nova consciência sobre os caminhos a seguir para a humanização organizacional, orientada ao futuro dos hospitais portugueses.

Depois do sucesso marcado pela edição Connecting Healthcare de 2023, onde contamos com a presença da Prémio Nobel da Paz de 2011, Tawakkol Karman (IE), podemos dizer que o aniversário dos 25 anos da ULS Matosinhos terá, na presença do **Prémio Nobel da Paz de 2014, Kailash Satyarthi**, mais um momento de grande relevância. O reforço do exemplo inspirador e do **papel crucial de cada indivíduo na evolução da sociedade e do mundo, demonstra como cada um de nós poderá fazer a diferença positiva na vida das pessoas.**

Sérgio Almeida, Fundador do Seal Group.

O programa desta conferência vai ainda permitir criar uma dinâmica de partilha entre todos aqueles que se interessam pelas **novas competências dos profissionais de saúde em Portugal**, bem como na promoção de comunidades sustentáveis, conectando o conhecimento e a ciência com momentos de *networking*, acreditando na evolução das pessoas e organizações alinhadas num propósito comum: **inspirar a mudança para um mundo melhor!**

Estamos comprometidos com o futuro da saúde, mas sabemos também que é no presente que poderemos fazer a diferença na vida das pessoas e dos profissionais que cuidam daqueles que mais necessitam. Nesse sentido, todos somos importantes na promoção da humanização e da felicidade individual, **estando convictos de que o progresso assenta numa liderança visionária, onde o propósito é um poderoso motor para a evolução de pessoas e organizações.**

A evolução é humana!

SEAL GROUP

O SEAL GROUP nasceu em 2010 com a **missão de potenciar o desenvolvimento de pessoas e organizações, acreditando que colaboradores felizes e motivados constroem organizações mais humanas, colaborativas e saudáveis.**

Apostando nas pessoas e no seu talento, o SEAL GROUP intervém nas organizações como um todo, consciente de que cada elemento pode cumprir o seu potencial na evolução das várias dimensões, em direção aos melhores resultados. Apresenta soluções baseadas **no contributo multidisciplinar de um conjunto de entidades internacionais reconhecidas em cada uma das suas áreas *core***, unidas pela missão comum de desenvolver o potencial humano nos vários contextos organizacionais. Os seus programas assentam numa base de conhecimento, investigação e ciência, integrando as soluções mais inovadoras, onde os resultados são uma consequência de pessoas alinhadas com a sua missão e os seus valores, criando valor, orientados a um propósito.

Três Líderes Visionários na Conferência "Evolution"

A 6ª edição da Conferência "Connecting Healthcare" promete momentos de partilha imperdíveis, com três palestras de destaque.

Julia Sperling-Magro, Investigadora e Partner da McKinsey Alemanha, trará ao palco da Conferência "Evolution" a sua vasta experiência em neurociência, com a palestra "Neuroscience, Intelligence and Learning".

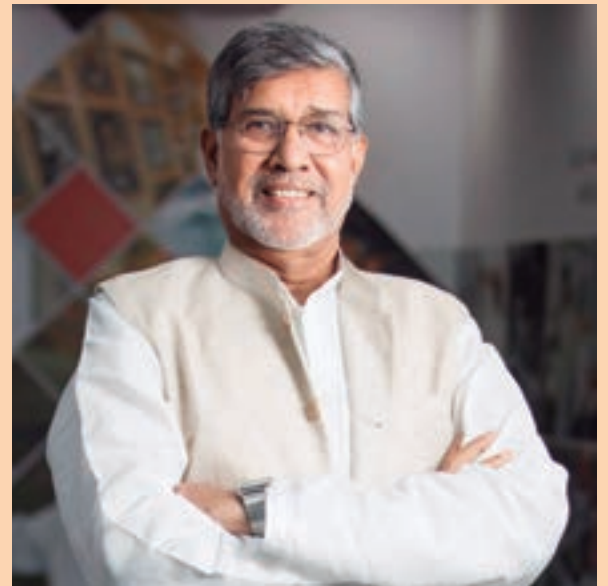
Carlos Fiolhais, um dos mais prestigiados investigadores portugueses, levar-nos-á ao futuro com o tema "Inovação Digital e Humana", explorando a interseção crucial entre tecnologia e saúde.

Kailash Satyarthi, Prémio Nobel da Paz 2014 e ativista renomado, será o Keynote Speaker da 6ª edição da Connecting Healthcare e compartilhará a sua visão sobre "Globalizing Compassion for a Just and Peaceful World", destacando o poder transformador da compaixão.

Esta será uma oportunidade única para se inspirar com mentes brilhantes e líderes visionários!

Conheça, abaixo, alguns factos sobre Kailash Satyarthi.

Julia Sperling-Magro, Investigadora & Partner da McKinsey Alemanha.

Carlos Fiolhais, Investigador.

Kailash Satyarthi, Prémio Nobel da Paz 2014.

Kailash Satyarthi: Um Guerreiro Pacífico Contra a Exploração Infantil

Kailash Satyarthi, ativista dos direitos das crianças, **dedica-se ao combate da exploração infantil para fins financeiros.** Inspirado pela **tradição não violenta** de Mahatma Gandhi, Satyarthi foi galardoado com o Prémio Nobel da Paz, em 2014.

Nascido numa família de alta casta em Vidisha, Madhya Pradesh, Satyarthi, desde cedo, questionou o porquê de o filho do sapateiro, que vivia ao lado de sua casa, não frequentar a escola, mas trabalhar. Esta indagação levou-o à triste verdade de que as crianças pobres eram destinadas ao trabalho e não à educação. Esse entendimento abalou, profundamente, o jovem Kailash, mas também marcou o início de sua **determinação em proteger e defender os direitos das crianças, garantindo que fossem tratadas com dignidade, respeito e compaixão.**

Formado em engenharia eletrónica, Satyarthi rapidamente abandonou a sua carreira lucrativa, para lançar a revista "Sangharsh Jaari Rahega", que abordava questões sociais e temas considerados tabu. Durante esse período, foi abordado por Wasal Khan, um trabalhador escravo de uma olaria no Punjab, que implorou para que a sua filha fosse resgatada de ser vendida a um bordel. Após várias tentativas e com a ajuda de diversas pessoas, Satyarthi conseguiu libertar Wasal, a sua filha e outros trabalhadores escravos. Esta luta inicial transformou-se numa resolução de vida e foi então que Kailash embarcou na sua jornada como ativista.

Em 1980, **Satyarthi fundou o Movimento Bachpan Bachao Andolan (Save the Childhood Movement),** para resgatar crianças e as suas famílias das garras da escravidão, promovendo a reintegração na sociedade, com a ajuda de atores estatais, sob o marco legal da Índia. Através dos seus esforços contínuos de advocacia política, na Índia, desempenhou um papel crucial na mobilização de apoio para a aprovação da Lei do Trabalho Infantil, em 1986. Sob a sua liderança, **o movimento Bachpan Bachao Andolan resgatou mais de 90.000 crianças do tráfico e de exploração, nas últimas quatro décadas na Índia.**

Debates Cruciais: A Evolução e o Futuro da Saúde

A Connecting Healthcare 2024 contará ainda com dois importantes paineis de debate, que prometem enriquecer o dia. O primeiro painel, designado **"A Evolução na Saúde"**, terá a participação de **Adalberto Campos Fernandes**, Professor da Escola Nacional de Saúde Pública da Universidade Nova de Lisboa; **Sofia Nogueira da Silva**, Professora na Católica Porto Business School; **Ana Clara Silva**, Diretora Regional para as Políticas Públicas Integradas e Longevidade do Governo da Madeira; e **Kita Sallabanda Diaz**, Diretor do Mestrado em Radiocirurgia da Universidade Afonso X e Conselheiro da Ministra da Saúde da Albânia. Moderado por **Mariana D'Orey,** jornalista do Porto Canal, este painel discutirá os desafios e oportunidades no setor da saúde.

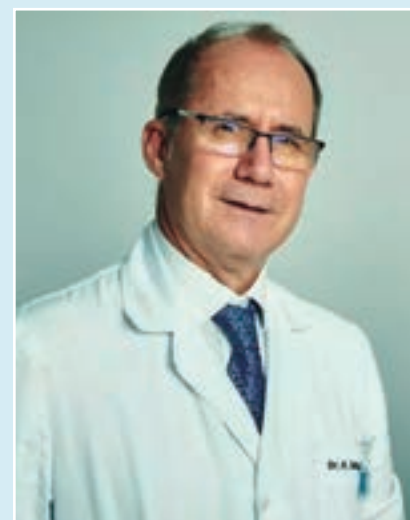
O segundo painel, **"Visões para um Amanhã"**, contará com **Sobrinho Simões**, Médico e Professor Universitário; **Américo Aguiar**, Cardeal e Bispo de Setúbal; **Isabel Pires de Lima**, Professora Emérita da Universidade do Porto; e **Pedro Siza Vieira**, Advogado e Sócio da PLMJ. Moderado por **João Fernando Ramos**, Diretor da TVI Norte, este debate explorará as futuras direções não apenas da saúde, mas da sociedade, oferecendo *insights* sobre como enfrentar os desafios globais e promover um futuro mais saudável e sustentável.

Estes paineis proporcionarão uma visão abrangente das tendências e inovações que moldaram o futuro da Humanidade.

1° PAINEL DE DEBATE: "A Evolução na Saúde"

ADALBERTO CAMPOS FERNANDES
Professor da Escola Nacional de Saúde Pública da Universidade Nova de Lisboa

SOFIA NOGUEIRA DA SILVA
Professora na Católica Porto Business School

ANA CLARA SILVA
Diretora Regional para as Políticas Públicas Integradas e Longevidade do Governo da Madeira

KITA SALLABANDA DIAZ
Diretor do Mestrado em Radiocirurgia da Universidade Afonso X, Conselheiro da Ministra da Saúde da Albânia

"A longevidade, para mim, é um problema científico. O envelhecimento é um problema de cultura civilizacional."

Sobrinho Simões, Médico e Professor Universitário, na 1ª edição da Conferência Connecting Healthcare (2019).

2° PAINEL DE DEBATE: "Visões para um amanhã"

SOBRINHO SIMÕES
Médico, Professor Universitário

AMÉRICO AGUIAR
Cardeal, Bispo de Setúbal

ISABEL PIRES DE LIMA
Professora Emérita da Universidade do Porto

PEDRO SIZA VIEIRA
Advogado, Sócio da PLMJ

Inovação Digital e Humana na Evolução dos Cuidados de Saúde

Os avanços na medicina digital estão a redefinir a paisagem dos cuidados de saúde, transformando a maneira como diagnosticamos, tratamos e monitorizamos os pacientes. **A telemedicina, a inteligência artificial e os dispositivos *wearable* são protagonistas na democratização do acesso aos cuidados de saúde,** tornando-os mais eficientes e personalizados.

No entanto, mesmo perante este *boom* de inovação tecnológica, não podemos esquecer o elemento humano, essencial aos cuidados de saúde. A relação médico-paciente, baseada na confiança e na empatia, permanece como o cerne da prática médica. **Nada pode substituir a conexão humana no processo de cura e bem-estar do paciente.**

À medida que exploramos **"A Neurociência da Inteligência e Aprendizagem",** descobrimos como a compreensão do cérebro humano está a impulsionar os avanços na educação médica. Novas descobertas neurocientíficas estão a aprimorar os métodos de ensino e treino, preparando os profissionais de saúde para enfrentar os desafios complexos do setor.

Este progresso não ocorre isoladamente. A palestra **"Globalizing Compassion for a Just and Peaceful World"**, em destaque na conferência "Evolution", protagonizada por Kailash Satyarthi, Prémio Nobel da Paz de 2014, ressalta a interconexão entre saúde, paz e justiça social. Um mundo saudável não é apenas livre de doenças, mas também de conflitos. **A paz não é apenas a ausência de guerra, mas também a presença de condições que promovem o bem-estar físico, mental e social de todos.**

Ao integrar a inovação digital com a dimensão humana, podemos alcançar uma evolução significativa nos cuidados de saúde. A tecnologia amplia o nosso alcance, mas é a compaixão e a dedicação dos profissionais de saúde que transformam vidas. **Avanços científicos combinados com esforços para promover a paz e a justiça social podem moldar um futuro mais saudável e pacífico para todos.**

A evolução dos cuidados de saúde não é apenas sobre avanços tecnológicos, mas também sobre cultivar relações humanas mais profundas e construir um mundo onde todos tenham a oportunidade de viver com saúde e dignidade. **É nessa interseção entre o digital e o humano que encontramos o potencial para a verdadeira transformação e progresso.**

Artigo de Adriana Resende de Castro,
Seal Human Company

Entrevista: João Pinto, Diretor da Católica Porto Business School (CPBS)

"A tripla acreditação EQUIS, AMBA e AACSB comprova a qualidade internacional da nossa business school"

João Pinto, Diretor da Católica Porto Business School (CPBS), destaca "Fazemos parte de um restrito grupo de escolas de negócios em todo o mundo que acumula a tripla acreditação EQUIS, AMBA e AACSB. E isso é um reconhecimento internacional da qualidade da nossa escola". Numa breve conversa, ficamos a saber mais sobre a área de formação de executivos e os programas para o setor da saúde.

João Pinto, Diretor da Católica Porto *Business School* (CPBS)

Como surgiu a formação de executivos na CPBS?

Resultou de uma parceria com a AEP-Associação Empresarial de Portugal. O nosso desafio foi contribuir para o desenvolvimento de líderes, especialmente no Norte do país, e atendendo às especificidades destas empresas, que são, sobretudo, PME. Atualmente, levamos esta missão mais longe e atuamos também junto de multinacionais e grandes empresas.

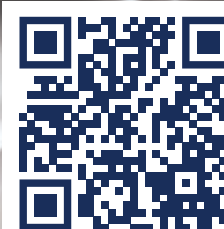
A CPBS tem um portfólio grande de programas para executivos. Na área da saúde, quais aqueles que salientam?

Destacamos 3 pós graduações: Gestão na Saúde; Medicina do Desporto, Reabilitação e Gestão; e Nutrição, Endocrinologia & Gestão. Mas há outros programas e ainda a possibilidade de desenvolver formações à medida, desenhadas com as equipas de gestão de cada organização.

Qual tem sido a abordagem nestes programas?

Trabalhamos de forma multidisciplinar. Desenvolvendo i) parcerias internas, com a Escola Superior de Biotecnologia da Universidade Católica no Porto; ii) parcerias com organizações do setor (DGS, Ordem dos Médicos, Ordem dos Farmacêuticos, Ordem dos Nutricionistas, entre outros); iii) e parcerias com grupos da área (como é o exemplo da Clínica Espregueira). Outra prioridade é antecipar tendências. E, por isso, incluimos conteúdos como inteligência artificial, realidade virtual e/ou aumentada, novas tecnologias na saúde e tópicos sobre liderança, sustentabilidade, ética e governance.

Qual o aspeto que destacaria sobre a CPBS?

Destacamo-nos, desde início, pelo ensino de qualidade e pela produção de conhecimento de fronteira em economia e gestão. Somos pioneiros na aproximação às empresas. E apostamos numa mentalidade global e na internacionalização. E aqui temos uma vantagem: fazemos parte de um restrito grupo de escolas de negócios (cerca de 1%) em todo o mundo que acumula a tripla acreditação EQUIS, AMBA e AACSB. E isso é um reconhecimento da qualidade internacional da nossa escola.

EVOLUTION

www.connectinghealthcare.pt

"If not know, When? If not you, then Who? If we are able to answer these fundamental questions, then perhaps we can wipe away the blot of human slavery."

KAILASH SATYARTHI (IND), PRÉMIO NOBEL DA PAZ 2014

SESSÃO DE ABERTURA

Boas-Vindas ULSM & Seal Group

Mensagem

TEDROS ADHANOM
Diretor Geral da OMS

ANA POVO
Secretária de Estado da Saúde

PAINEL DE DEBATE

"A Evolução na Saúde"

ADALBERTO CAMPOS FERNANDES
Professor da Escola Nacional de Saúde Pública da Universidade Nova de Lisboa

SOFIA NOGUEIRA DA SILVA
Professora na Católica Porto Business School

ANA CLARA SILVA
Diretora Regional para as Políticas Públicas Integradas e Longevidade do Governo da Madeira

KITA SALLABANDA DIAZ
Diretor do Mestrado em Radiocirurgia da Universidade Afonso X, Conselheiro da Ministra da Saúde da Albânia

MODERADORA

MARIANA D'OREY
Jornalista Porto Canal

PALESTRA

"The Neuroscience of Intelligence and Learning"

JULIA SPERLING-MAGRO
Investigadora & Partner da McKinsey Alemanha

ALMOÇO & NETWORKING

PALESTRA

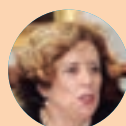
"Inovação Digital e Humana"

CARLOS FIOLHAIS
Investigador

PAINEL DE DEBATE

"Visões para um Amanhã"

SOBRINHO SIMÕES
Médico, Professor Universitário

AMÉRICO AGUIAR
Cardeal, Bispo de Setúbal

ISABEL PIRES DE LIMA
Professora Emérita da Universidade do Porto

PEDRO SIZA VIEIRA
Advogado, Sócio da PLMJ

MODERADOR

JOÃO FERNANDO RAMOS
Diretor TVI Norte

PALESTRA

"Globalizing Compassion for a Just and Peaceful World"

KAILASH SATYARTHI
Prémio Nobel da Paz 2014

MODERADOR

SÉRGIO ALMEIDA
Fundador do Seal Group

SESSÃO DE ENCERRAMENTO

SÉRGIO ALMEIDA
Fundador do Seal Group

ANTÓNIO TAVEIRA GOMES
Presidente do Conselho de Administração da ULSM

CARLOS MOUTA
Vice-Presidente da C.M. de Matosinhos

APRESENTADORA DA CONFERÊNCIA:

RITA RODRIGUES
Jornalista CNN Portugal

Organização

Partners

Media Partner

VidaEconómica